

cdaf
formation

La référence en formation Achat depuis 1949

CATALOGUE
2023

CONSTRUISONS
ensemble votre compétence

ACHAT





VOUS RENCONTRER

6 bureaux répartis sur le territoire pour être au plus proche de vous et mieux vous accompagner.

VOUS CONSEILLER

- 1 équipe de 9 conseillers formation spécialistes dans la détection et l'analyse du besoin.
- 3 pôles formation à votre service : inter, intra, diplômant.
- 2 experts ingénierie financement formation.

VOUS FORMER

- Une direction pédagogique composée d'1 directeur pédagogique, de 8 chefs d'établissements et de 6 référents par grande thématique Achat : organisation, stratégie, négociation, communication, finance, droit, gestion des risques...
- Un réseau de 130 formateurs au niveau national avec des expertises supplémentaires par catégorie pour répondre à vos attentes.

2 formations
diplômantes

98% de taux de
satisfaction

+ 1 200 stagiaires par an

6
centres
en France



ÉDITO

EN ROUTE VERS DE NOUVELLES AVENTURES...

TOUJOURS AU SERVICE DE LA PROFESSIONNALISATION DE LA FONCTION ACHAT !

CDAF Formation existe depuis maintenant 75 ans : tant d'années à accompagner les professionnels de la fonction achat à travers les périodes de crises, d'incertitude, de croissance, d'évolution des métiers...



Et ce n'est pas prêt de s'arrêter car nous sommes à une étape importante de notre histoire puisque **nous venons de rejoindre le groupe Éduservices** "Les entrepreneurs de l'éducation" !

Un cycle de transformation va démarrer dans l'objectif de développer CDAF Formation tout en gardant nos engagements :

- Proximité et transparence,
- Innovation pédagogique,
- Opérationnalité des dispositifs de formation,
- Puissance du réseau.

Notre engagement reste donc le même : nous adresser à l'ensemble des acheteurs, des plus jeunes aux plus expérimentés et construire une solution pour répondre au besoin en compétences pour chacun d'entre eux.

Bonne lecture !

Inès Duprat
Directrice générale

SOMMAIRE

Se former autrement	6
Blended Learning.....	8
Formations intra-entreprises sur-mesure	12
Certification Acheteur CDAF Formation	16
ESAP	17

LES INDISPENSABLES

Profession Acheteur	24
Challenger le besoin.....	26
Marketing Achat et Sourcing	27
Stratégie Achat	28
Achat responsable et durable.....	29
Gestion des risques Achat	30
Mesure de la performance Achat	32

LA NÉGOCIATION - LES NÉGOPASS

Négociation Achat N1	34
Négociation Achat N2.....	36
Négociation Achat N3.....	37
Négociation Achat N4.....	38

LE MANAGEMENT DES ACHATS

Management des stratégies Achat	40
Organisations Achat.....	42
Management des risques Achat à l'international	43
Total Quality Management (TQM)	44
Management de l'innovation amont.....	45
Management des équipes et des organisations.....	46

PROTÉGER ET RESPONSABILISER L'ENTREPRISE

Contrats d'Achat	48
Contrats de sous-traitance, cotraitance, externalisation	50
RSE : enjeux et contribution de la fonction Achat	51

LA FINANCE

Finance pour les non financiers	54
Contrôle de gestion et analyse des coûts Achat	55
Analyse financière, diagnostic fournisseur	56
Méthode de décomposition des coûts.....	58



LES OUTILS ET BONNES PRATIQUES DES ACHETEURS

Lean pour les acheteurs	60
Acheteur Projet	61
Professionnal purchasing english Anglais pro des achats	62
Excel® pour acheteurs	63
Make or buy	64
Bonnes pratiques des achats hors production	65

LA SUPPLY CHAIN ET LES APPROVISIONNEMENTS

Fondamentaux de la Supply Chain	68
Optimisation de la Supply Chain	69
Optimisation des approvisionnements	70
Incoterms® 2020	71
Douane et commerce international	72
Réduisez l'impact douanier de vos sourcings	73

LES ACHATS DIGITAUX

Intelligence économique	76
Système d'information et efficacité de la fonction Achat	77
Achat de prestations informatiques	78

SOFT SKILLS

Communication de l'acheteur	80
Maîtriser sa prise de parole en public	81
Trouver son leadership et mener le changement	82
Process com	83
Techniques relationnelles de négociation - N1	84
Techniques relationnelles de négociation - N2	85
Acheteurs, vendez votre fonction	86

ATELIERS EXPERTS - ACHAT PAR SEGMENT

Achat de facilities management	88
Achat de maintenance	89
Achat de gaz et d'électricité N1	90
Achat de gaz et d'électricité N2	91
Achat d'investissement	92
Achat de prestations de consulting	93
Achat de prestations intellectuelles	94
Achat de prestations d'assurances	95
Achat de prestations de marketing et de communication	96
Achat de prestations de Supply Chain	97





SE FORMER AUTREMENT

VIVEZ UNE EXPÉRIENCE MARQUANTE POUR DÉVELOPPER VOS SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ÊTRE

3 BÉNÉFICES POUR UNE EXPÉRIENCE UNIQUE EN PRÉSENTIEL

- 01 Motivation**
L'envie de venir en formation et la faculté de rester attentif
- 02 Implication**
Tout le monde a un rôle et participe activement
- 03 Ancrage**
Le souvenir du jeu marque les esprits et amplifie le taux de mémorisation



“Le travail est tout ce qu'on est obligé de faire, le jeu est tout ce qu'on fait sans être obligé de le faire.”

Mark Twain

"Les participants ont fait preuve d'une grande motivation durant toute la formation. C'est concret, pragmatique et beaucoup mieux qu'une formation avec un simple schéma.

L'ambiance était à la fois compétitive et fédératrice ! Les participants se sont tous prêtés au jeu de manière très intense.

La participation et les débats étaient importants, il y a eu beaucoup de stimulation et d'échanges.

Nous étions 2 équipes : Rouge et Bleu. La constitution des équipes a permis que personne ne soit en retrait. Le jeu était parfait ! Nous étions tellement absorbés que nous avons même presque oublié la pause café !

Il apporte une transposition rapide et efficace. Les cartes aléatoires permettent de refléter les problèmes de la vraie vie d'une organisation. Nous n'oublierons pas cette formation ! "

Thierry Bacquet,
Responsable Logistique Aéroport de Paris

BÉNÉFICES APPRENANT



ACTIVITÉS ET OUTILS ©

- Assimiler les étapes du processus Achat et les outils associés
- Prendre de la hauteur en ayant une vue globale processus/outils
- Déployer un processus Achat et les outils associés dans son contexte professionnel

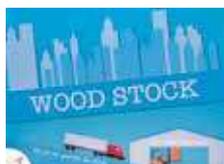


LE GOUT DU RISQUE ©

- Identifier les risques les plus probables et les plus graves liés à un contexte Achat
- Élaborer une stratégie de gestion de risque protégeant l'entreprise
- Savoir associer les différents risques et leur "traitement"

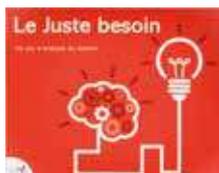
WOOD STOCK ©

- Favoriser la compréhension des concepts théoriques de gestion de flux par la manipulation
- Expérimenter des modèles de gestion de stock et vérifier leur efficacité
- Déployer les apports du jeu et de leurs expérimentations à leur contexte professionnel



PROFESSION ACHETEUR ©

- Prendre conscience du rôle et de l'importance de la fonction Achat
- Synthétiser et s'approprier de façon visuelle les différentes étapes du processus Achat
- Être en mesure de déployer un processus Achat au sein de son organisation



LE JUSTE BESOIN ©

- Favoriser la compréhension des concepts théoriques de gestion de flux par la manipulation
- Expérimenter des modèles de gestion de stock et vérifier leur efficacité
- Déployer les apports du jeu et de leurs expérimentations à leur contexte professionnel



LES STRATÈGES ©

- Favoriser la compréhension des concepts théoriques de gestion de flux par la manipulation
- Expérimenter des modèles de gestion de stock et vérifier leur efficacité
- Déployer les apports du jeu et de leurs expérimentations à leur contexte professionnel

EN IMMERSION ©

- Immersion par le jeu permettant de vivre une situation professionnelle
- Contexte visant à simuler une situation précise, stimuler la réactivité, favoriser la capacité à interagir et la prise de décision
- Résolution d'une situation en puisant dans ses connaissances et la mobilisation de soft skills.



À venir :
notre Jeu Achat
responsable
et durable





BLENDED LEARNING CDAF FORMATION

COMMENT ALLIER PRÉSENTIEL ET DISTANCIEL

“ En cette période particulière, CDAF Formation met à disposition ses nouveaux modules de formation à distance.

Développés en interne pour une maîtrise parfaite du processus de formation et un maintien de nos exigences pédagogiques, nos modules alternent des phases de travail en autonomie et des classes virtuelles avec un formateur.

Découvrez ce nouveau format développé selon nos critères : modalités variées, expérience ludique, mise en application pour ancrer le savoir-faire. ”



*Ronan Hascoët
Directeur pédagogique*

NOS OBJECTIFS

- Permettre aux salariés d'obtenir plus facilement l'accès à la formation en accord avec leur entreprise, en réduisant le nombre de journées d'absence de leur poste de travail
- Permettre une plus grande flexibilité dans l'organisation et le suivi de la formation
- Diffuser les aspects théoriques et fondamentaux sur la formation à distance pour que chacun apprenne à son rythme
- Favoriser la mise en place pratique des concepts et outils Achat durant les temps en présence
- Donner un cadre interactif et un accompagnement entre 2 phases alternant autoformation en ligne et session en présentiel



NOTRE ENGAGEMENT

- La mise en place des outils appropriés pour vous permettre un apprentissage serein
- Un référent "apprentissage à distance" qui répond à vos demandes en moins de 72h
- Des formateurs disponibles pour répondre à vos questions
- Un calendrier clair de la formation et différents jalons pour vous accompagner

UNE INTERFACE MODERNE ET INTUITIVE





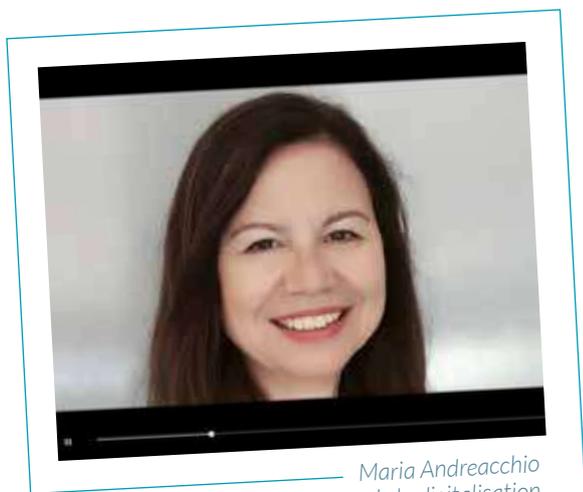
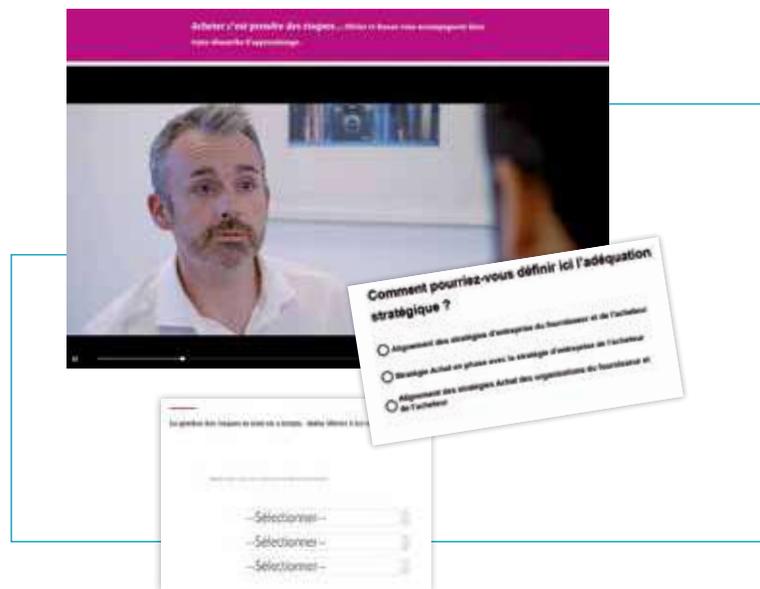
DES VIDÉOS PÉDAGOGIQUES IMMERSIVES

Des vidéos d'accroche pour :

- Introduire chaque nouvelle notion
- Créer une dynamique
- Suivre un fil conducteur grâce au videotelling
- Retenir l'information plus facilement
- S'identifier dans la gestuelle et le non verbal

Des vidéos augmentées ponctuées de QUIZ pour :

- Capturer et retenir l'attention de l'apprenant
- Encourager son engagement
- Vivre une expérience active et attrayante
- Obtenir une bonne mémorisation des informations clés



Maria Andreatchio
Ingénieur pédagogique en charge de la digitalisation

DES ACTIVITÉS INTERACTIVES

- De fréquentes interactions avec l'apprenant maintiennent l'attention et facilitent l'apprentissage
- La diversité des activités (vidéos augmentées, drag & drop, QCM/QCU, carrousel d'images, escape game, jeux de piste...)
- Plusieurs sens sont stimulés pour une meilleure mémorisation



UNE ÉVALUATION DES ACQUIS À CHAQUE ÉTAPE DU PARCOURS

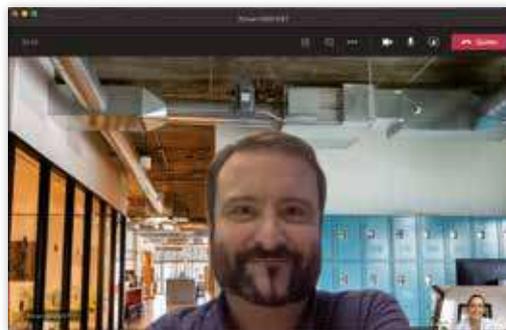
- Activité interactive de type "contenu associé" pour favoriser une lecture active
- Méthodologie qui pousse les apprenants à agir
- QCM pour valider les acquis avant le passage aux étapes suivantes
- Feedback en cas d'erreur avec invitation à revoir le contenu associé

DES DOSSIERS ET DES CAS PRATIQUES D'ILLUSTRATIONS

- Dossiers : cas pratiques au fil du module pour favoriser la réflexion, l'analyse et engager l'apprenant
- Activité de type QCU pour favoriser la réflexion et une lecture active, vérifier la compréhension, développer la mémorisation de notions, concepts et outils

DES CLASSES VIRTUELLES VIVANTES ET INTERACTIVES

- Remédiation : revue et approfondissement des notions clés abordées en e-learning
- Correction et débriefing des travaux individuels ou de groupe demandés
- Sessions de questions et d'échanges sur la base de cas réels
- Classes réalisées avec l'application TEAMS
- Performance et facilité d'utilisation
- Disponible sur plateforme mobile
- Des formateurs experts en Achat et expérimentés dans l'animation de classes virtuelles





CDAF FORMATION

DES FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE SUR-MESURE !



« Entretien avec
Olivier MONIN,
Directeur de
l'offre formation
sur mesure »

Ce n'est pas faute de le répéter, la maturité Achat se trouve en amont de son processus et dans les soft skills pour accéder enfin au statut de Business Partner, reconnu et influent. Le dire ne suffisant pas, nous avons décidé d'agir... différemment.

Un changement de direction ?

Pas complètement, nos valeurs sûres perdurent. Celles qui nous permettent de former de manière exhaustive les acheteurs sur les ficelles du métier.

Le parcours certifiant historique que nous déployons avec l'ANFH (Association Nationale pour la Formation permanente du personnel Hospitalier) permet une professionnalisation au métier d'acheteur à toutes les personnes impliquées dans l'acte d'achat hospitalier.

Le succès de ce dispositif, soumis à une amélioration continue pour le rendre sans cesse plus performant, nous a conduits à décliner une offre agile pour répondre à toutes les demandes particulières de nos clients, en intégrant dans nos propositions les facteurs déterminants comme la durée des sessions, les contraintes logistiques et techniques, les différences de niveaux des apprenants, la customisation sectorielle et le coût global du dispositif.



Parcours diplômant
Acheteur Public Hospitalier



Parcours diplômant Acheteur Leader
en blended learning sur 2 ans



Module négociation complexe
et simulations personnalisées



2 modules ultraspécialisé
pour une animation à distance



10 modules ultraspécialisés
pour une animation à distance

Nous avons inauguré la même formule en Blended Learning chez CLARINS. 2 fois moins de temps en salle de formation et une théorie véhiculée par les meilleurs modules d'e-learning du marché. Le temps en présentiel devient totalement focalisé sur le savoir-faire et surtout sur le savoir-être.

Quoi de neuf alors ?

Ce que nous qualifions d'ultraspécialisation. Un client vient chercher de la formation pour porter un projet d'entreprise, nous ne nous contentons pas de formuler correctement des objectifs pédagogiques traduisant leur ambition opérationnelle.

Nous nous focalisons sur la manière d'embarquer les apprenants ciblés

dans le dispositif, de maintenir leur intérêt tout au long du parcours, et de garantir l'expérimentation concrète en situation professionnelle. C'est ce que nous pourrions qualifier d'engagement durable qui conditionnera le succès du projet.

L'approche qui consiste à rendre obligatoire la démarche de formation, même si elle est de nature réglementaire, a montré ses limites dans son impact sur le public concerné. Les compétences ne peuvent apparaître que si le public concerné développe et entretient une appétence pour le sujet abordé.

La quête de sens et d'efficacité devient le mot d'ordre de notre ingénierie pédagogique et la mission première des animateurs des sessions de formation.

L'autre aspect de la démarche consiste à s'appropriier les processus, les éléments de langages et les us et coutumes de l'entreprise concernée. Le recyclage de contenus standards est minime. Tout est développé dans l'esprit du projet avec des messages clés propres des cas pratiques tirés de situations réelles de l'entreprise. Une infographie aux couleurs de l'entreprise vient renforcer le sentiment d'approche dédiée.

Nos réalisations récentes prouvent l'intérêt de cette approche.

Parmi elles, un module de négociation complexe chez Leclerc avec un programme et des simulations totalement conçus pour refléter les difficultés du





Mr. Bricolage



Module négociation durable
parcours avec jeux, magie,
e-learning et entraînement
à la négociation

CANAL+



Événement ludique d'une journée
en équipes pour devenir
Business Partner



Parcours d'accompagnement
à la construction et à la
promotion de stratégie Achat
face au CPO

moment rencontrées sur le terrain par les équipes formées.

Deux modules formant les acheteurs occasionnels et déconnectés de l'acte d'achat structuré, ont été déployés chez Immobilière 3F depuis 2 ans.

Leur contenu reflète dans le moindre détail les procédures et outils sur lesquels les apprenants doivent s'appuyer pour gagner en efficacité dans la pratique.

Pour EDF, nous avons entièrement conçu dix modules ultraspecialisés destinés à une animation à distance, ce qui implique la combinaison d'une expertise métier, d'une pédagogie créa-

tive et d'une animation dynamique.

D'autres développements, porteurs de projet d'entreprises sont en cours de développement.

Et l'innovation dans tout ça ?

Nous y arrivons. La combinaison des éléments précédents demeure intacte, mais nous allons plus loin.

Certains clients laissent libre cours à notre créativité, et c'est avec leur bénédiction que nous faisons preuve d'audace et d'originalité dans nos propositions, pour atteindre le même but de manière encore plus prononcée.

Nous partons du principe que toute

thématique de formation peut être abordée d'une manière ludique ou décalée. En faire un événement à part entière, prend une tout autre dimension dans son impact vis-à-vis du public visé.

La recette consiste à communiquer sur le dispositif à l'aide d'un teaser, puis d'inclure les ingrédients suivants: jeux, magie, soirée thématique, vidéo, e-learning, mises en situation réalistes sous forme d'escape game ou de simulations. Tout est assemblé pour porter un message fort et impactant.

Les soft skills sont en vue, l'implication constatée n'a jamais été aussi grande, chacun donne le meilleur de lui-même



NOS FORMATEURS



et se retrouve prêt à se confronter aux situations réelles qui les attendent. L'esprit fédérateur généré par ce type d'approche permet à l'entreprise de compter sur une équipe soudée et engagée dans l'action.

Quelle équipe pour relever le défi?

La combinaison des meilleurs. Ceux qui ont les bonnes idées, ceux qui ont le talent pour les réaliser, ceux qui ont l'expertise métier pour nous guider dans le

choix des contenus à mettre en avant.

Forts d'une équipe pédagogique créative et aguerris à l'utilisation d'outils digitaux, nous créons une équipe projet composée d'un ou plusieurs ingénieurs pédagogues et de formateurs partenaires experts en achats.

Cette belle équipe agit sous l'œil attentif et organisé d'un chef de projet : respecter nos engagements commence par la maîtrise du planning.

La prochaine étape ?

Nous y travaillons et nous pouvons déjà annoncer qu'elle sera à base de Business Game et d'événementiel de plus grande envergure, pour aller toujours plus loin dans le développement efficace et durable des compétences ■



“ Vous devez former un nouvel arrivant aux achats ? Vous disposez d'un budget restreint et/ou de peu de temps à consacrer à la formation ?

Notre certification Acheteur pourrait être la solution à votre besoin. Elle a été créée spécifiquement pour acquérir en 19 jours les fondamentaux Achat et permet d'être rapidement opérationnel.

Particulièrement destiné aux personnes "nouvellement en poste", ce parcours est capitalisable avec le titre ESAP Acheteur Leader. Pour beaucoup de stagiaires, ce parcours a permis de mettre le pied à l'étrier en complétant leur certification par un titre diplômant et en valorisant à leur rythme, leurs compétences. ”



*Inès Duprat
Directrice Générale*

ATOUTS

- Programme complet développant les aspects processus, marchés, stratégies, négociation et contrat
- Formation animée par des professionnels des achats formés à la pédagogie

PROGRAMME

- Profession Acheteur
- Marketing Achat et sourcing
- Stratégie Achat
- Négociation Achat
- Contrats d'achat
- Gestion des risques Achat

PUBLIC

Acheteurs, avec ou sans expérience dans la fonction

TARIF

6 000 €HT



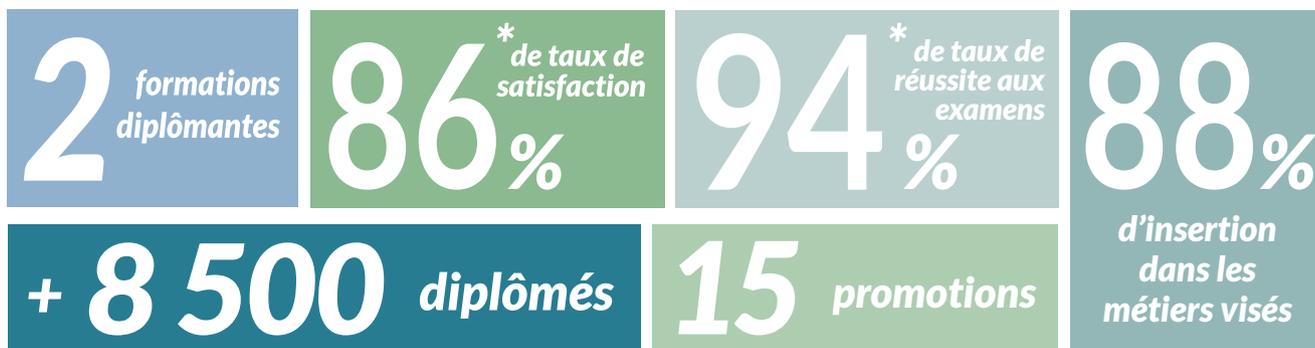
École Supérieure des Acheteurs Professionnels

L'École Supérieure des Acheteurs Professionnels a été créée par la CDAF Formation il y a maintenant 71 ans.

Ses élèves, des acheteurs formés par leurs pairs, participent à la croissance et la performance de nos plus belles entreprises en prônant l'excellence opérationnelle de la fonction Achat tout en promouvant les valeurs de l'école :

Respect et humilité, Travail et engagement, Responsabilité et déontologie.

Les formateurs sont triés sur le volet selon leur niveau d'étude et leur expertise et sont ensuite formés sur les supports pédagogiques de l'ESAP qui tient à garder une cohérence pédagogique au niveau national et assurer l'égalité de traitement de l'ensemble de ses participants.



62% des ESAPiens évoluent directement à la sortie de la formation



TITRE CERTIFIÉ RNCP NIVEAU 6 (BAC+4)

L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE POUR L'ACHETEUR



“ Analyser le besoin, réaliser une étude de marché, gérer un projet, mettre en place une stratégie Achat, négocier, gérer les risques... Un Acheteur Leader doit réaliser de nombreuses activités nécessitant la maîtrise de multiples compétences. C'est ce qui fait tout l'attrait de ce métier, mais également sa complexité. Notre volonté à l'ESAP est de former des Acheteurs Leader directement opérationnels, capables de gérer en toute autonomie plusieurs portefeuilles Achat. C'est pour cela que notre pédagogie est axée sur la mise en situation professionnelle, avec l'utilisation d'outils et de méthodologies directement transposables en entreprise. ”

Ronan Hascoët
Directeur pédagogique

ATOUTS

- 1^{ère} et + ancienne formation Achat en France
- Suivi pédagogique individuel
- Formateurs issus du monde professionnel
- Possibilité de poursuivre la formation vers le titre Niveau 7 Manager des Achats Internationaux

2 FORMULES

Formule discontinue

- **58 jours** (406 h) + 1/2 journée d'examen final (4 h)
- **3 jours** en semaine (mercredi, jeudi, vendredi) de 9 h à 17 h
- **Période** : de septembre 2023 à juillet 2024
- **6 centres** : Paris, Lyon, Douai, St-Nazaire, Toulouse, Bordeaux

Formule continue

- **58 jours** (406 h) + 1/2 journée d'examen final (4 h)
- **Lundi - vendredi** de 9 h à 17 h
- **Stage pratique : 87 jours** (609 h)
- **Période** : décembre 2023 à juillet 2024
- **Lieu** : Paris

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.esap.fr

ESAP ACHETEUR LEADER : UN PROGRAMME QUI COUVRE L'ENSEMBLE DU PROCESSUS ACHAT

CODE CPF : 247965

1

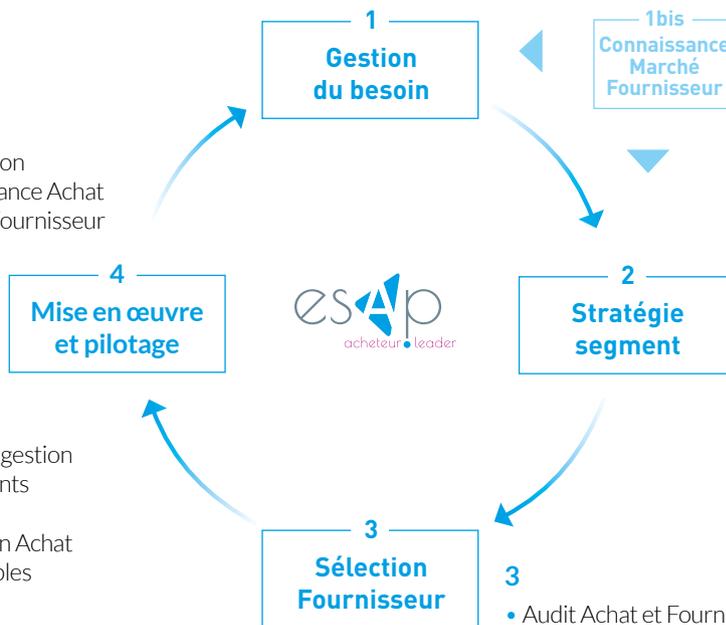
- Analyse du besoin
- Contrôle de gestion et Analyse des coûts Achat
- Activités et processus Achat

1 bis

- Marketing Achat et sourcing
- Sélection et évaluation des fournisseurs
- Analyse financière et diagnostic fournisseur

4

- Gestion des stocks
- Gestion de la production
- Mesure de la performance Achat
- Gestion de la qualité Fournisseur



2

- Stratégie Achat
- Outils de décomposition des coûts - TCO
- Sous-Traitance et Externalisation

Transverse

- Économie générale
- Économie d'entreprise
- Fondamentaux et outils de la gestion de projet et des investissements
- Supply Chain
- TIC et systèmes d'information Achat
- Achats responsables et durables
- Gestion des risques Achat
- Communication et leadership
- Achat Hors production

3

- Audit Achat et Fournisseur
- Négociation : préparation et conduite
- Négociation : communication et tactiques



ADMISSION

En cursus complet

- Niveau bac + 2 min. et/ou expérience Achat
- Dossier + Entretien d'admission

Via la VAE / VAP

- Nous consulter



TARIF : 10 900 € HT



“ Quand j'ai décidé de me réorienter dans les Achats après mes études et mes premières années d'expérience dans le commercial, l'ESAP a très vite été la formation la plus adaptée à mon projet : les fondamentaux enseignés par des professionnels et un rythme d'alternance satisfaisant pour l'entreprise et pour moi. J'ai appris à maîtriser les outils et méthodes de travail nécessaires à mon quotidien : répondre aux attentes en interne, savoir gérer la relation fournisseur et mesurer la performance de notre activité Achats. ”

Johana Meyer
ESAP Acheteur Leader - Promotion 64



TITRE DE NIVEAU 7 (BAC+5)

MANAGER LES ACHATS INTERNATIONAUX ET DRIVER L'INNOVATION DE SON ENTREPRISE



“ Ne pas cantonner la fonction Achat à de l'opérationnel ! L'enjeu est d'aller au-delà, se donner de la profondeur, de la perspective dans des environnements en perpétuelle évolution. En donnant plus de visibilité aux Managers Achat sur les enjeux et les risques ainsi que sur l'environnement de leur entreprise, nous permettons aux achats d'être une fonction stratégique, accompagnant l'organisation dans l'atteinte de ses objectifs. C'est dans cette optique que nous déployons depuis 2008 ce parcours de formation. En intégrant des approches telles que la stratégie d'Entreprise, la Qualité, le management des équipes et des organisations, la Supply Chain... Nous vous donnons les clés pour structurer une direction achats et mener à maturité votre organisation. Nous sommes convaincus que le fondement de la performance est la compétence, et qu'à ce titre, la qualité de nos enseignements font et continueront à faire la différence. ”

Éric Lépine
Responsable du programme
Manager des Achats Internationaux

ATOUTS

- Programme de haut niveau pour un public de professionnels
- Formation reconnue par l'État (RNCP Titre Niveau 7, délivré en partenariat avec l'ISCID-CO)
- Rythme alliant formation et activité professionnelle

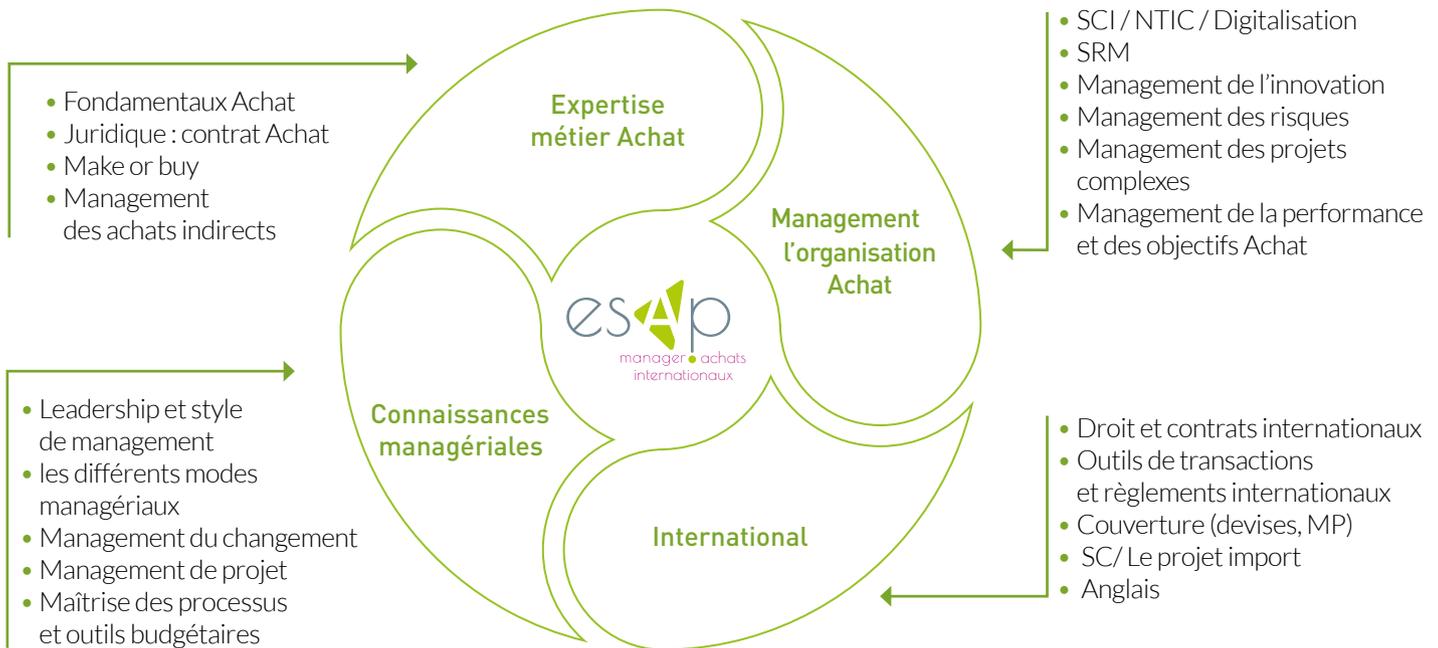
FORMULE

- **54 jours** (378 h) + 1 jour de soutenance du mémoire
- **3 jours** (mercredi, jeudi, vendredi) toutes les 2/3 semaines
- **Période** : octobre 2023 à septembre 2024
- **5 centres** : Paris, Lyon, Bordeaux, Douai, Saint-Nazaire

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.esap.fr

UN PROGRAMME CONSTRUIT AUTOUR DES 4 DOMAINES DE COMPÉTENCES DU MANAGER ACHAT

CODE CPF : 306651



ADMISSION

En cursus complet

- Niveau bac + 4 min. et/ou expérience Achat
- Dossier + Entretien d'admission

Via la VAE / VAP

- Nous consulter

TARIF

11 900 € HT



“J'avais pour objectif d'accéder au métier d'acheteur lorsqu'un directeur Achats d'un grand groupe m'a conseillé sans hésitation l'ESAP... et il avait bien raison.

L'école m'a permis d'intégrer une formation qui en seulement deux ans a fait de moi un acheteur opérationnel grâce à l'alternance et stratégique grâce aux cours dispensés par de vrais professionnels du monde Achats. En plus d'y apprendre tous les fondamentaux, l'ESAP m'a permis de construire un réseau solide qui est primordial dans notre profession. Grâce à leur confiance, je peux aujourd'hui effectuer le métier que j'affectionne le plus aujourd'hui...”

Anthony Troude
ESAP Manager Achat - Promotion 7

LES INDISPENSABLES

Profession acheteur	★	24
Challenger le besoin		26
Marketing Achat et Sourcing.....	★	27
Stratégie Achat.....	★	28
Achat responsable et durable.....		29
Gestion des risques	★	30
Mesure de la performance Achat	★	32



Profession Acheteur



OBJECTIFS

- Définir les enjeux de l'acte d'achat
- Structurer un acte d'Achat en processus Achat
- Définir le rôle et les enjeux de la fonction Achat dans l'organisation
- Établir un processus Achat adapté à son organisation



PUBLIC

- Acheteurs débutants
- Tous collaborateurs réalisant des achats



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Jeu pédagogique : création d'un service Achat dans la société Adventure



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Formation réalisée autour d'un jeu fil rouge profession Acheteur
Durant ce jeu, les stagiaires vont participer à la création d'un service Achat chez Adventure

Lancement du jeu : quelle place occupe la fonction Achat dans les organisations ?

- L'entreprise Adventure à besoin de vous !
Aidez-la à organiser ses achats
- Vous devrez expliquer pourquoi les achats sont devenus une fonction incontournable

Un bon achat est un achat structuré

- Contribuez à la création d'un processus Achat chez Adventure !
Quelles activités mener aux étapes du processus ?
- Vous découvrirez le processus Achat et les activités associées à chacune de ses étapes et vous comprendrez quelles sont les missions des acheteurs

Prenez un bon départ

- Définissez les priorités Achat et les contributeurs à l'acte d'Achat chez Adventure
- Vous utiliserez les outils de priorisation et vous penserez l'acte d'Achat comme un projet à part entière

Visez le juste nécessaire

- Vous devez challenger le besoin d'un collaborateur d'Adventure, pour son bien et celui de votre organisation
- Vous aurez besoin d'explorer les 5 dimensions du besoin et surtout faire la différence capitale entre les spécifications techniques et les spécifications fonctionnelles

Les fournisseurs dont vous avez besoin existent-ils ?

- Il faut désormais étudier les marchés amont d'Adventure afin d'assurer que le marché est en mesure de répondre au besoin. Pour cela, rien de mieux que de transposer aux achats le puissant modèle des 5 forces de Porter



BON PLAN

Complétez ce module et personnalisez votre pratique de l'achat

Profession Acheteur

+ 1 de ces formations :

- > Négociation Niveau 1
- > Stratégie Achat
- > Analyse du besoin
- > Gestion des risques
- > Contrat d'Achat

Élaborez vos stratégies d'achat

- Construisez la matrice de segmentation Achat d'Adventure grâce à la célèbre et indémodable matrice de Kraljic
- Quelle sera la meilleure stratégie pour chacun de vos segments d'achat ?

Choisissez les meilleurs

- Sélectionner les meilleurs fournisseurs grâce à une grille multicritères pour un besoin d'Achat d'Adventure
- Préparer et mener une négociation pour Adventure en respectant les règles fondamentales du négociateur Achat

N'oubliez pas le plus important

- C'est maintenant le moment de faire en sorte que toutes les étapes précédentes prennent corps dans la réalité, par le déploiement concret des accords contractuels, et le suivi de la performance attendue
- Construisez un tableau de bord Achat pour Adventure
- Vous pourrez également vous appuyer sur le triangle de la performance

Retour à la vraie vie

- Transposez les acquis de la formation dans votre environnement professionnel
- Mettez-les à profit immédiatement en rédigeant un plan d'action
 - 1 - Réflexion sur les acquis de la formation : méthodes, démarches, outils, bonnes pratiques
 - 2 - Identification des éléments transposables à son environnement professionnel
 - 3 - Déploiement avec la rédaction d'un plan d'action individuel



*Profession Acheteur :
un jeu pédagogique CDAF Formation*

2023

Paris	6-7-8 mars
	11-12-13 septembre
Lyon	28 février-1 ^{er} -2 mars
	26-27-28 septembre
Toulouse	18-19-20 octobre
Douai	6-7-8 novembre
Bordeaux	18-19-20 octobre

1800 € HT

3J

→ = un pack de 2 formations

3200 € HT

Challenger le besoin



OBJECTIFS

- Réaliser le recueil des besoins des prescripteurs
- Déployer une démarche de l'analyse fonctionnelle
- Faire une analyse de la Valeur



PUBLIC

- Responsables Achat
- Acheteurs, Acheteurs familles



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques, méthodologiques
- Exercices d'applications
- Échanges d'expériences
- Analyses de situations à partir de cas pratiques des participants
- Mise en application par les apprenants



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Mise en condition

- Analyser le besoin pour bien démarrer le processus d'achat
- Les acteurs de la démarche, vous en faites partie.
- Un groupe d'expression de besoin, qu'est ce que c'est?
- Le besoin réel
- Le juste nécessaire

Une affaire de principes...

- Origine et évolution de l'analyse de la valeur
- La valeur n'est pas qu'une question d'argent
- Faites la différence entre analyse fonctionnelle et analyse de la valeur
- Actionner les leviers de création de valeur
- Quand faire une analyse de la valeur
- La bête à cornes© : votre premier allié sur le chemin de la re-spécification.

... mais surtout de fonctions

- Les fonctions et les critères de performances attendus
- Spécifier une fonction
- Réaliser une analyse fonctionnelle
- Votre 2^e allié : l'outil Pieuvre©. Utilisez ses tentacules!

Entamez la bonne démarche

- Avec les bons acteurs
- Avec la bonne définition des étapes et des compétences nécessaires
- Avec le fameux tableau d'analyse fonctionnelle
- Sans oublier l'indispensable Plan d'action récapitulatif

Grand Cas Pratique

Ancrage pédagogique avec le jeu « Le Juste Besoin »



Le Juste Besoin :
un jeu pédagogique CDAF Formation

2023

Paris	15-16-17 novembre
Lyon	15-16-17 novembre
Toulouse	6-7-8 novembre
Douai	22-23-24 novembre
Bordeaux	6-7-8 novembre

1800 € HT

3J



OBJECTIFS

- Savoir réaliser une étude de marché à l'achat en détaillant les opportunités et menaces pour l'acheteur
- Pouvoir mener une action de sourcing en ayant répondu au besoin



PUBLIC

- Responsables Achat
- Acheteurs familles
- Acheteurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Échanges d'expériences
- Mise en application sur la problématique de l'apprenant



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

L'Étude de marché à l'Achat

- Pourquoi étudier les marchés fournisseurs ?
- Première étape : la segmentation
- Segmenter en 3 niveaux
- Deuxième étape : L'étude de marché à l'achat
- Présentation de l'outil : PESTEL
- Présentation de l'outil : les 5 forces de Porter adaptées aux marchés Achat
- Mise en application
Cas fil rouge sur un segment d'achat : Étude d'un marché à l'achat

Processus de sourcing

- Pourquoi sourcer ?
- Nécessité de fonctionner en mode processus
- Découverte et application des outils de sourcing RF'X : RFI, RFQ, RFP
- Mise en application
Reprise du cas fil rouge : à partir des fournisseurs identifiés précédemment, proposer un processus de sourcing avec les outils adaptés
- Réflexion collective sur un segment d'achat à étudier à la suite de la formation (travail individuel post formation)

2023

Paris	20-21 mars 21-22 septembre
Lyon	13-14 mars 10-11 octobre
Toulouse	13-14 novembre
Douai	4-5 décembre
Bordeaux	13-14 novembre

1450 € HT

2J

OBJECTIFS

- Identifier les éléments de contexte pour établir un diagnostic stratégique
- Lier la stratégie Achat à la stratégie d'Entreprise
- Déterminer les critères de choix d'une stratégie
- Proposer et promouvoir ses stratégies

PUBLIC

- Responsables Achat
- Collaborateurs de services
- Acheteurs familles

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques
- Jeu pédagogique

PRÉREQUIS

- Marketing Achat et Sourcing

CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Méthodologie d'une matrice SWOT

Outil de diagnostic stratégique indispensable !

- Comment le construire?
- Comment l'exploiter pour réaliser un plan d'action performant ?

Les stratégies de l'organisation

Parce que la stratégie Achat découle de la stratégie d'entreprise, il est indispensable de s'y intéresser

- Découvrez les stratégies génériques et leur impact pour la fonction Achat
- Démystifions la stratégie et son côté abstrait pour la rendre très concrète à travers l'atelier du Bar de Ohanes: prenez la responsabilité des achats d'un bar!

La politique Achat

Déclinez la stratégie de votre entreprise aux achats avec la politique achat

- Pourquoi réaliser une politique Achat?
- Analyse de différentes politiques Achat
- Règles et bonnes pratiques: qui la rédige, que doit-elle contenir, qui la valide...

Les stratégies segment

Parce que l'on ne gère pas tous nos achats de la même façon!

- Lien entre politique Achat et stratégie segment
- La matrice de Kraljic au service de votre stratégie segment
- Découverte des 6 stratégies génériques ainsi que des plans d'action associés

- Vendre sa stratégie aux business partner
- Assurer le déploiement

Le grand jeu (1 journée) - Les stratégies

Application Ludo pédagogique pour consolider les acquis de la formation!

- Expérimentez l'ensemble des étapes vues en formation assurant le succès de l'élaboration, de la promotion et du déploiement de stratégies Achat.
- Déployer un outil transposable à votre environnement professionnel



Les Stratèges :
un jeu pédagogique CDAF Formation

2023

Paris	5-6-7 avril 27-28-29 septembre
Lyon	28-29-30 mars 23-24-25 octobre
Toulouse	22-23-24 novembre
Douai	11-12-13 décembre
Bordeaux	29-30 nov-1 ^{er} déc

1800 € HT

3J

Achat responsable et durable



OBJECTIFS

- Souligner la place du développement durable dans les entreprises et les achats
- Acquérir des outils et des exemples concrets d'application
- Utiliser des écolabels
- Initialiser la mise en œuvre
- Construire ses propres outils Achats responsables et durables



PUBLIC

- Acheteurs, responsables RSE, développement durable et qualité
- Dirigeants, Managers Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Illustration avec exemples d'outils et de démarches Achats responsables et durables initiées dans des organisations
- Échange d'expériences entre les participants
- Ateliers : élaboration d'outils
- Initialisation d'une démarche Achat Responsable et Durable



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

Fondamentaux et dispositif développement durable et achat responsables

- Fondamentaux du développement durable sous l'angle des achats
- Représentation de "l'empreinte carbone"
- Présentation du dispositif "Développement durable"
- Convention et référentiel, Réglementation, normes et écolabels
- Réaliser le cycle de vie et l'écoconception ; articulation avec leviers achats de création de valeur
- Découverte de la boîte à outils Achat Responsable
- Distinguer la maturité de la démarche achats responsables

2^e JOUR :

Créer votre boîte à outils achats responsables - cas pratiques en atelier

- Charte Achat
- Charte fournisseur et clause contractuelle Développement Durable
- Questionnaire d'auto-évaluation fournisseur
- Cartographie des risques achats - liens avec les lois Sapin II et Devoir de Vigilance
- Illustrer la typologie des audits fournisseurs
- Réaliser les plans d'actions correctives
- Lister les principaux indicateurs du Tableau de bord achats responsables
- Conclusion : Atelier Achats responsables : coûts ou gains ?

2023

Paris

8-9 juin

1600 € HT

2J

Gestion des risques Achat



OBJECTIFS

- Identifier et caractériser les risques Achat
- Mettre en œuvre une méthodologie d'analyse applicable aux risques Achat
- Savoir se prémunir et manager ses risques en tant qu'acheteur



PUBLIC

- Acheteurs
- Responsables Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Travaux de groupes, études de cas (articles, photos, vidéos)
- Jeu pédagogique : Le goût du risque
- Bibliographie et liens utiles



PRÉREQUI

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Introduction

- Notion de risque
- Genèse du management de risque en entreprise
- Actualité (environnements V.U.C.A) et enjeux du management du risque par les entreprises
- Importance du risque Achat dans le management du risque de l'entreprise

Gestion du risque en entreprise

- Notion et définition de risque et de gestion de risque
- Identification des différents types de risques
- Organisation, management et gouvernance de la gestion de risque en entreprise
- Démarche, méthodologies et principaux outils de gestion de risque



BON PLAN

Gestion des risques
+
Contrat d'Achat

6J

3200 € HT

au lieu de 3600 € HT



Le goût du risque :
un jeu pédagogique CDAF Formation

Gestion des risques Achat : identification et classification des risques achat

- Classification par origine : risques internes et risques externes
- Classification par nature : risques économiques, opérationnels, financiers, juridiques et conformité
- Focus sur les risques :
 - produit, fournisseur et marché
 - juridiques
 - spécifiques liés au "Make or Buy"

Identification et diagnostic des risques aux différentes étapes du processus Achat

- Identification et diagnostic des risques relatifs à l'activité "analyse du besoin"
- Identification et diagnostic des risques relatifs à l'activité "connaissance des marchés fournisseurs"

- Identification et diagnostic des risques relatifs à l'activité "stratégie segment"
- Identification et diagnostic des risques relatifs à l'activité "sélection des fournisseurs et contractualisation"
- Identification et diagnostic des risques relatifs à l'activité "mise en œuvre et pilotage"

Analyse et évaluation des risques Achat

- Évaluation : méthode, critères et mise en application
- Cartographie et priorisation
- Études de cas (1^{ère} partie)

Maîtrise et traitement des risques Achat

- Stratégies de gestion de risques appliquées aux risques Achat
- Plans d'action / pilotage des plans d'action
- Les meilleures pratiques
- Études de cas (2^{ème} partie - suite et fin)

Management et gouvernance de la gestion des risques Achat

- Organisation, gouvernance et animation du processus de gestion des risques Achat
- Communication interne et externe
- Management des risques et amélioration continue
- Management de crise

2023

Paris	14-15-16 juin 13-14-15 décembre
Lyon	24-25-26 mai 4-5-6 décembre
Toulouse	15-16-17 mai
Douai	15-16-17 mai
Bordeaux	22-23-24 mai

1800 € HT

3J

Mesure de la performance Achat



OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la mise en œuvre d'un tableau de bord
- Acquérir une méthode pour construire un tableau de bord
- Faire vivre et améliorer un outil de tableau de bord

PUBLIC

- Dirigeants Achat
- Chefs de projets Achat
- Acheteurs

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences
- Étude de cas

PRÉREQUIS

- Aucun

CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Enjeux et utilité de la mesure de la performance aux Achats

- Comprendre le lien entre la stratégie retenue, les objectifs et la performance Achat
- Identifier des domaines quantitatifs et qualitatifs mesurables de la fonction
- Passer d'un rapport de contrôle à un véritable outil de pilotage
- Apporter un éclairage sur les décisions à prendre
- Mettre en œuvre un outil pour faire savoir et focaliser les efforts d'amélioration

Méthodologie

- Identifier et décliner la contribution Achat dans le cadre de la stratégie globale de l'entreprise
- Identifier les axes de progrès : stratégie, processus, opérations, management
- Définir et piloter des objectifs
- Recueillir les données nécessaires
- Construire son tableau de bord Achat
- Étude de cas
- Bibliographie

Améliorer les tableaux de bord Achat existants

- Piloter des domaines non ou mal couverts de la fonction Achat par les tableaux de bord existants

2023

Paris

29-30 mars

11-12 octobre

1450 € HT

2J

NÉGOCIATION ACHAT

Négociation Achat - Niveau 1	34
Négociation Achat - Niveau 2	36
Négociation Achat - Niveau 3	37
Négociation Achat - Niveau 4.....	38



LE NÉGOPASS®

4 niveaux pour être certifié en tant que négociateur professionnel

- 1** Testez-vous pour savoir à quel niveau de négociation correspond à vos compétences actuelles.
- 2** Suivez les modules vous permettant d'aller chercher les compétences qu'il vous manque pour faire face à toutes situations de négociation de la plus usuelle à la plus complexe.
- 3** À chaque niveau validé, vous obtenez la certification NÉGOPASS® correspondante.



Niveau 1

Audace
Anticipation
Ligne de conduite



Niveau 2

Mise en scène
tactique



Niveau 3

Scénarisation
stratégique



Niveau 4

Maîtrise
du Face à Face

Négociation Achat - Niveau 1



OBJECTIFS

- Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective
- Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée
- Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter
- Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Introduction

- Aimez-vous négocier ?
- Exercice "L'art de la guerre"
- Activité : Les tables de la loi du négociateur

Réflexes conditionnés

- Test de négociation
- Pourquoi dites-vous ça ?
Ces mots qui vous desservent
- Pourquoi faites-vous ça ?
Cette attitude qui trahit vos intentions

Préceptes de l'audace

- Conseils pour une posture audacieuse
- Les 3 dilemmes du négociateur
- Exercice "le marchand de vin"
- Le principe d'indétermination

Idées reçues

- Chantage ou jeu de dupe
- La limite du raisonnable
- La relativité WinWin

Anticipation

- Escape game : les 7 clés de l'anticipation
- NegoKit®

L'enjeu

- Objectif SMART
- Estimation de la blind
- SWOT game 1 : opportunités et menaces

Rapport de pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Détermination du pouvoir réel
- SWOT game 2 : Forces et faiblesses
- Influence du pouvoir exprimé

Valeurs échangeables

- Plage idéale
- Valeur de saturation
- Valeur de déconnexion
- Table de mixage

Première annonce

- Valeur d'ancrage
- 8 conseils pour que le premier coup fasse la moitié du combat
- Prise de position

La tactique

- Composantes
- Négociateur en équipes

Audace, anticipation et ligne de conduite

Dernier recours

- L'as de pique
- 3 critères pour le créer
- 3 conditions pour le jouer
- Mise à jour du NégoKit®

Conduite de négociation

- Négo ciné 1 : "Intolérable cruauté"
- Négo ciné 2 : "True Grit"
- Les 4 phases d'une négociation réussie

Scénario de négociation

- Focus sur l'ancrage
- Focus sur l'exploration
- Focus sur l'échange
- Focus sur la décision
- NégoKit® : Le scénario de négociation

Le suivi de la négociation

- Formalisation et applicabilité de l'accord
- La post-négociation en interne
- Plan d'action de mise en place des éléments négociés

Conclusion

- Trouvez votre voie
- NégoKit® version complète

2023

Paris	19-20-21 avril 16-17-18 octobre
Lyon	26-27-28 avril 7-8-9 novembre
Toulouse	29-30-31 mars
Douai	5-6-7 avril
Bordeaux	29-30-31 mars

1800 € HT

3J



BON PLAN

Niveau 1
+
Niveau 2

5J

2900 € HT

au lieu de 3250 € HT

Négociation Achat - Niveau 2 Techniques et Tactiques



OBJECTIFS

- Établir un regard critique sur les techniques les plus usitées
- Utiliser les techniques appropriées au contexte et au service de l'objectif fixé
- Analyser les données de la négociation pour choisir la tactique la plus efficace
- Adopter la posture correspondante à la tactique établie
- Exprimer son pouvoir dans les proportions requises par le niveau d'ambition et la considération de la relation commerciale

PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques

PRÉREQUIS

- Aucun

CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Analyse critique et pertinence contextuelle des techniques courantes

- Les légos
- Le partenariat
- Le désintérêt
- La misdirection
- Le miroir aux alouettes
- Le duel
- L'urgence
- La dévalorisation
- L'usure
- Le bluff
- Le tweet
- La promesse
- Le stagiaire
- L'avocat et le procureur
- La menace
- La saturation
- Le dossier du concurrent
- L'effet Colombo
- L'impact player
- L'ajournement
- Techniques personnelles
- Activité : négo ciné 4
- Activité : négo ciné 5

Les leviers stratégiques

- Bien préparer pour gagner
- Ambition et créativité
- Lexique des valeurs échangeables selon Kraljic

Expression du pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Arguments et leviers
- Le pouvoir potentiel par Kraljic

Échiquier tactique

- Échiquier tactique
- Tactique de la reine : la conquête
- Tactique de la tour : le barrage
- Tactique du cavalier : l'influence
- Tactique du roi : la diplomatie
- Tactique du pion : le leurre
- Tactique du fou : l'ambivalence

2023

Paris	9-10 mai
	9-10 novembre
Lyon	10-11 mai
	21-22 novembre
Toulouse	20-21 avril
Bordeaux	20-21 avril
Douai	20-21 avril



BON PLAN

Niveau 1
+
Niveau 2

5J

1450 € HT **2J**

2900 € HT

au lieu de 3250 € HT

Négociation Achat - Niveau 3 Scénarisation stratégique



OBJECTIFS

- Analyser et/ou anticiper les objectifs du fournisseur en termes d'objectifs commerciaux
- Préparer stratégiquement une négociation complexe en prenant en compte les facteurs internes et externes pouvant agir sur elle
- Élaborer plusieurs scénarios de négociation en définissant les points forts et les faiblesses de chacun, les caractéristiques des fournisseurs et de leur culture, et à partir des leviers définis



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Maîtriser les outils de la négociation

- Rappels des fondamentaux de l'anticipation : l'objectif, la blind, le pouvoir, la table des valeurs échangeables, le dernier recours, l'ancrage
- Rappels des fondamentaux de la conduite : les 4 tactiques majeures et les 2 tactiques mineures
- Outil : le NégoKit®
- Entraînement en simulation

Négociation complexe

- Les facteurs de risques et les éléments de complexité
- Les lois du temps et leurs conséquences sur une négociation complexe

Avoir un temps d'avance

- Objectifs long terme
- Analyse prédictive du marché et de la stratégie Achat
- Analyse de la stratégie d'entreprise du fournisseur et de ses objectifs.

Scénarisation stratégique

- Le storyboard
- Les leviers directs et indirects
- NégoKit® - version avancée
- Entraînement en simulation

Implication des experts

- Sélection des "impacts players"
- Le casting interne
- Le casting externe
- Le briefing
- Le pre-show

Tactiques de négociation complexe

- Tactiques dynamiques
- Questions inspirantes
- Attribution & Interprétation des rôles
- Rythmes et silences

Négociation interculturelle

- Les ingrédients des cultures du monde
- Les trois écoles de l'interculturalité
- Les règles d'or de la négociation interculturelle
- Entraînement en simulation

2023

Paris	20-21-22 novembre
Lyon	7-8-9 juin
Toulouse	19-20-21 juin
Douai	31 mai-1 ^{er} -2 juin

1800 € HT

3J



BON PLAN

Niveau 3
+
Niveau 4

6J

3200 € HT

au lieu de 3600 € HT

Négociation Achat- Niveau 4 Maîtrise du face-à-face



OBJECTIFS

- Conduire un entretien de négociation en analysant les modes de communications verbales et non verbales de ses interlocuteurs, en prenant en compte les arguments et objections formulées
- Établir sa cartographie de compétences de négociateur pour orienter la négociation sur un terrain favorable
- Maîtriser les éléments de communication, de posture afin de prendre le contrôle de la négociation

PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas pratiques et ateliers
- Mises en situation et échanges d'expérience
- Jeux pédagogiques

PRÉREQUIS

- Aucun

CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Les compétences du négociateur

- Les 8 compétences de savoir
- Les 8 compétences de savoir-faire et de savoir-être
- Évaluation et cartographie

Style de négociateur

- Le cadran des négociateurs
- Diagnostic et positionnement
- Caractéristiques du style dominant

Maîtrise comportementale

- Le reflet du miroir
- Affinités naturelles
- La diagonale du fou
- Mise en situation de négociation avec jeu : "Checkmate"

Prendre l'avantage

- Zone de confort
- Affinités styles - tactiques

Gestion des négociations conflictuelles

- L'assertivité
- La légitimité et la certitude de l'acte
- Activités pédagogiques de mise en application

Communication influente

- Les piliers de la communication (verbale, vocale, non-verbale)
- L'argumentation ciblée
- L'écoute active
- Le traitement des objections avec la méthode AVAR
- Activités pédagogiques de mise en application



BON PLAN

Niveau 3
+
Niveau 4

6j

3200 € HT

au lieu de 3600 € HT

2023

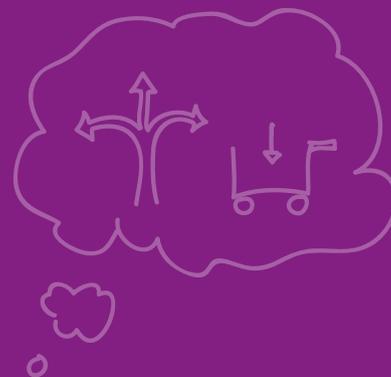
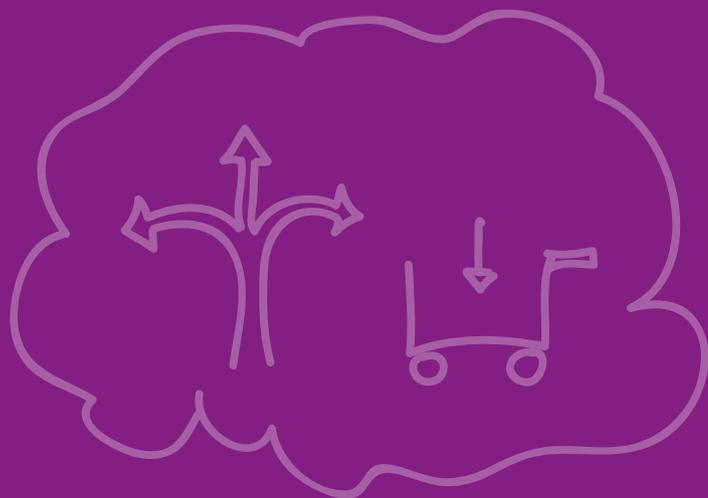
Paris	6-7-8 décembre
Lyon	19-20-21 juin
Douai	14-15-16 juin
Toulouse	3-4-5 juillet

1800 € HT

3j

LE MANAGEMENT DES ACHATS

Management des stratégies Achat	40
Organisations Achat	42
Management des Risques Achat à l'international	43
Total Quality Management (TQM).....	44
Management de l'innovation amont.....	45
Management des équipes et des organisations	46



Management des stratégies Achat



OBJECTIFS

- Construire et faire évoluer les panels Fournisseur
- Segmenter les achats en familles, visualiser et analyser son portefeuille Achat
- Prospector et identifier de nouveaux fournisseurs, étudier les caractéristiques de leur offre et participer/organiser leur sélection
- Organiser et déployer un SRM
- Piloter les stratégies segments
- Intégrer les problématiques de la délocalisation, resourcing et make or buy dans sa réflexion stratégique
- Élaborer un plan stratégique



PUBLIC

- Managers, directeurs Achat
- Toute personne souhaitant développer une collaboration innovante avec ses fournisseurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Concepts et apports théoriques
- Étude de cas et application



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

MANAGEMENT DES STRATÉGIES ACHAT

PHASES AMONT

Introduction

Élaborer la contribution du service Achat

- D'une logique insulaire à une logique intégrative
- Les enjeux de la création de valeur
- L'analyse des risques stratégiques

De la stratégie d'entreprise à la stratégie Achat

- Notion de stratégie (objet, définition, niveaux, génériques)
- Focus sur les parties prenantes (identification, intérêts en présence)
- La démarche stratégique (démarche et outils)
- Rôle du stratège et importance du choix de gouvernance
- Stratégie d'entreprise, politique Achat et stratégie Achat

De la stratégie Achat aux stratégies Achat Segment

- Plan stratégique et stratégies Achat Segment
- Objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
- Problématiques de la délocalisation, resourcing, et make or buy dans la réflexion stratégique

MANAGEMENT DES STRATÉGIES ACHAT LES PHASES AVAL

Pilotage des panels Fournisseur

- Notion de panel Fournisseur
- Objectifs d'une politique de panels fournisseurs
- Critères de constitution
- Approches managériales

Management de la relation Fournisseur

- Fournisseur comme ressource clé et contributeur à la chaîne de valeur de l'organisation
- Objectifs et principes du SRM
 - objectifs visés et création conjointe de valeur
 - hiérarchisation des fournisseurs
 - gouvernance de la relation
 - établir et partager une stratégie commune
- Identification et sélection des fournisseurs clés

Définir et mettre en œuvre sa stratégie Segment

- Les déclinaisons tactiques des stratégies Achat
 - achat simple : simplification des processus
 - achat levier : consultation
 - achat critique : identification et sécurisation
 - achat stratégique : la relation
- Les déclinaisons opérationnelles des stratégies Achat en plans d'action
 - élaboration du plan d'action
 - mise en place et pilotage
 - les indicateurs de performance et le tableau de bord achat

Management de la relation Fournisseur

- Relation avec les fournisseurs stratégiques
- Mise en œuvre du SRM
- Pilotage de la performance fournisseur
 - la scorecard Fournisseur
 - la revue de performance Fournisseur
 - les plans de progrès Fournisseur

Étude de cas

Conclusion : les bonnes pratiques de la stratégie Achat

2023

Paris	4-5-6 + 25-26-27 janvier
Lyon	4-5-6 + 18-19-20 janvier
Douai	7-8-9 déc 2022 + 11-12-13 janv
Toulouse	4-5-6 + 25-26-27 janvier

2950 € HT

6J



OBJECTIFS

- Définir une organisation suivant son environnement
- Identifier les clés essentielles pour construire un service Achat
- Optimiser l'organisation du département Achat par domaine d'achat, type de métier... en fonction des objectifs fixés
- Planifier et répartir les activités des acheteurs
- Définir, construire et faire évoluer le cadre organisationnel de la fonction



PUBLIC

- Managers Achat
- Responsables de PME-PMI



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Analyse de documents, de rapports
- Cas d'étude de votre organisation par rapport à un référentiel



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Qu'est qu'une organisation ?

- Les termes rattachés à une organisation (structure, organigramme, organisation)
- Les dimensions possibles, focus sur :
 - local / groupe
 - national / international
- Les bénéfices, l'apport d'une organisation

Les facteurs de contingence

- 8 contributeurs possibles à l'organisation
- Les facteurs de contingence
 - environnement
 - santé financière,
 - savoir-faire
 - etc

Les types d'organisation

- Centralisation, décentralisation, coordination
- Les avantages, les inconvénients
- Les opportunités, les risques
- La coordination selon Mintzberg

Évaluation et évolution de l'organisation

- Niveau de maturité
- Choix d'organisation et recherche d'efficacité
- Évolution, adaptation et Plan d'amélioration



SESSION À DISTANCE 2023

1-2-3 mars



PRÉSENTIEL 2023

Douai

22-23-24 février

1800 € HT

3J

Management des risques Achat à l'international



OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du management de risque en entreprise
- Apprécier le rôle et la responsabilité du manager achat dans la gestion des risques
- Mettre en œuvre une méthodologie d'analyse de risques intégrant la dimension internationale des échanges
- Réaliser des analyses de risques fournisseurs et déployer les plans d'action permettant d'atteindre les objectifs définis



PUBLIC

- Managers Achat
- Directeurs Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Travaux de groupes, études de cas (articles, photos, vidéos)
- Bibliographie et liens utiles



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Introduction et fondamentaux

- Définition d'un risque
- Identification des différents types de risques
- Organisation et Méthodologie de la Gestion de Risque en Entreprise
- Stratégies de gestion des risques
- Gouvernance et Management du risque
- Rôle et responsabilité des achats dans la démarche de gestion des risques

Les risques Achat inhérents aux achats internationaux

- Les risques liés aux importations
 - transport et douane
 - assurances
 - moyens de paiement
 - change
- Les risques délai, de non-exécution et de Qualité à l'international
- Les risques spécifiques à la propriété intellectuelle à l'international

Évaluation, analyse et traitement des risques : focus sur les risques marché et les risques Fournisseur

- Risques Marché
- Risques Fournisseur

Anticipation et gestion des risques dans la durée

- Plans de prévention et plans de correction
- Plans de continuité d'activité
- Plans de reprise d'activité
- Mise en place d'un processus de veille, d'actualisation et de surveillance des risques



SESSION À DISTANCE 2023

	29-30-31 mars
	4-5-6 avril



PRÉSENTIEL 2023

Douai	29-30-31 mars
-------	---------------

1800 € HT

3J

Total Quality Management (TQM)



OBJECTIFS

- Évaluer, suivre et piloter la performance des fournisseurs
- Identifier les axes de progrès
- Implémentation ou amélioration du SI
- Mettre en place un système de rating
- Réaliser un audit, faire le suivi
- Mettre en place et piloter les indicateurs de son activité



PUBLIC

- Responsable Achats, Acheteurs
- Qualitiens, Responsables qualité



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Cas d'études basés sur des grilles d'audit produit, service et de l'élaboration d'indicateurs



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Encadrer la relation Fournisseur

- Les normes et les exigences réglementaires pour faire de la Qualité,
- Les outils Qualité (5M, 8D, QRQC...) pour identifier des axes de progrès
- Les bases de données, les SI pour favoriser la traçabilité, la capabilité et la répétabilité
- Étude de cas pour mise en application

Développer la relation Fournisseur

- L'élaboration de grilles d'audit Fournisseur, de visites Fournisseur
- Les indicateurs pour fédérer les équipes Fournisseur et internes, quelle formule de calcul ?
- La performance Fournisseur connue par le biais du tableau de bord
- Étude de cas pour mise en application

Pérenniser l'approche qualité aux achats

- Des fournisseurs fiables en mettant une démarche qualité en action
- L'approche projet pour travailler et pour réussir
 - les plans de progrès
 - les plans de continuité
 - les plans de sécurisation
- La qualité, une aide au management des risques (AMDEC, matrice de risques)
- Étude de cas pour mise en application



SESSION À DISTANCE 2023

9-10-11 + 22 mai



PRÉSENTIEL 2023

Douai

26-27-28 avril + 10 mai

1950 € HT

4J

Management de l'innovation amont



OBJECTIFS

- Identifier les tendances des marchés pour décliner l'impact sur la stratégie globale de l'entreprise
- Déployer les outils, concepts et terminologies utilisés dans le management de l'Innovation
- Établir une évaluation du potentiel d'innovation d'une entreprise



PUBLIC

- Managers Achat
- Directeurs Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- E-learning
- Classes virtuelles
- Cas pratiques



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Tendances et Innovation :

- Identifier et comprendre l'environnement des entreprises
- Visualiser le lien entre Tendances / Priorités d'entreprise / impact achats
- Atelier pédagogique
- Debriefing

Enjeux Achat & Innovation

- Innovation : quelques définitions
- La contribution des achats à l'innovation
- Étude de cas
- Debriefing

Le processus Achat Innovation (partie 1)

- Identifier des problèmes
- Identifier des solutions
- Étude de cas
- Debriefing

Le processus Achat Innovation (partie 2)

- Organiser des ateliers innovation avec des fournisseurs
- Choisir le bon type d'atelier
- Atelier pédagogique
- Debriefing

Impacts innovation

- Impliquer les fournisseurs dans des projets innovations
- La Mesure de l'innovation
- La carte stratégique du projet d'innovation achat
- Atelier pédagogique
- Debriefing

La feuille de route Achat Innovation

- Évaluer la maturité Achat Innovation
- Atelier pédagogique
- Debriefing
- Conclusions



SESSION À DISTANCE

2023

	8-9-10 février
	15-16-17 février

1800 € HT

3J

Management des équipes et des organisations



OBJECTIFS

- Connaître les rôles et responsabilités du manager
- Assurer la formation et le développement des compétences des acheteurs
- Collaborer avec le service des ressources humaines
- Gérer les effectifs
- Réaliser les entretiens professionnels, d'évaluation, de formation
- Structurer les ressources d'un département Achat



PUBLIC

- Manager Achat débutant dans la fonction



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Concepts, apports théoriques,
- Quizz
- Etudes de cas, applications



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Introduction

Définir le management

- Définir et intégrer la dimension managériale dans l'entreprise
- Rôle et responsabilités du manager
- Les niveaux du leadership

Les composantes managériales

- Organiser les tâches et les missions
- Piloter grâce aux objectifs
- Diriger et déléguer

Communiquer et animer son équipe

- Développer les compétences
- Cartographier les compétences
- Recenser les besoins
- Construire un plan de GPEC

Fondamentaux du droit du travail

- Droits et devoirs de l'entreprise
- Droits et devoirs du manager
- Droits et devoirs du salarié

Recruter

- Les étapes du recrutement
- Gestion des situations sensibles

Les entretiens individuels

- Les différents types d'entretien
- Bonnes pratiques d'entretien

2023

Paris	29-30-31 mars
Lyon	15-16-17 mars
Douai	08-09-10 mars
Toulouse	29-30-31 mars

1800 € HT

3J

PROTÉGER ET RESPONSABILISER L'ENTREPRISE

Contrats d'Achat	48
Contrats de sous-traitance, Cotraitance, externalisation	50
RSE : enjeux et contribution de la fonction Achat	51



Contrats d'Achat



OBJECTIFS

- Savoir préparer la mise en place d'un contrat
- Connaître les obligations des parties au contrat
- Connaître les règles de la responsabilité contractuelle
- Comprendre les principes juridiques nationaux et internationaux
- Comprendre les clauses d'un contrat d'Achat
- S'assurer de la bonne exécution du contrat
- Prévenir et gérer un contentieux éventuel



PUBLIC

- Responsables Achat, Acheteurs
- Gestionnaires de contrat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Échanges d'expériences
- Jeu pédagogique



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Introduction

- Nul n'est censé ignorer la loi
- Présentation des différentes juridictions

PARTIE 1 : PRÉSENTATION DU CONTRAT D'ACHAT ET PHASE PRÉCONTRACTUELLE

Notion du contrat

- Définition
 - le contrat est un acte juridique et une convention
 - les différentes obligations nées du contrat : obligation de faire, de ne pas faire et de donner
 - définition du contrat d'achat : un contrat commercial
 - particularité des contrats commerciaux
- Principes fondamentaux du droit des contrats
 - l'autonomie de la volonté
 - l'effet relatif des contrats
 - la force obligatoire des contrats
- Typologie des contrats
- Principaux montages juridiques
- Contrat cadre
- Contrat particulier

La phase précontractuelle

- Le contrat dans le processus achat
- Le but de la phase précontractuelle
- Le déroulement de la phase précontractuelle



BON PLAN

Gestion des risques
+
Contrat d'Achat

6J

3200 € HT

au lieu de 3600 € HT

PARTIE 2 : FORMATION ET CONTENU DU CONTRAT D'ACHAT

Les conditions de validité du contrat d'achat

- Les conditions de forme
 - le principe du consensualisme
 - l'exception des contrats solennels
 - le contrat entre absents
- Les conditions de fond
 - un consentement intègre
 - l'objet du contrat
 - la cause / la capacité
- Sanction
 - la nullité
 - les D&I

Le contenu du contrat d'achat

- Les CGV /CGA
 - présentation / contenu
 - les règles de prévalence
 - la loi Dutreil 2006
 - la loi de modernisation de l'économie
- Les clauses du contrat d'achat
 - la clause objet / la clause prix / la clause durée
 - la clause de réserve de propriété
 - les clauses de propriété intellectuelle
 - clause limitative de responsabilité

- clause relative aux assurances
- clause compromissoire et d'attribution de compétence
- clause pénale / clause résolutoire

PARTIE 3 : L'EXÉCUTION DU CONTRAT D'ACHAT

Les obligations des parties au contrat d'achat

- L'étendue des obligations
 - l'obligation de moyen
 - l'obligation de résultat
- Les obligations du vendeur
 - obligations légales
 - obligations jurisprudentielles
- Les obligations de l'acheteur
 - l'obligation de collaboration
 - l'obligation de paiement du prix
 - l'obligation de réception

Le contentieux relatif à l'exécution du contrat

- La phase précontentieuse
 - la mise en demeure
 - l'exception d'inexécution
- La phase contentieuse
 - la responsabilité contractuelle
 - la réparation

- Les moyens d'exonération de responsabilité
 - les moyens contractuels
 - les moyens factuels : la cause étrangère

Le contrat et les pouvoirs du juge

- L'interprétation des contrats
 - principe
 - modalités d'interprétation
- La révision du contrat
 - l'imprévision contractuelle
 - la prévision contractuelle

2023

Paris	22-23-24 mai 28-29-30 novembre
Lyon	31 mai-1 ^{er} -2 juin 11-12-13 décembre
Toulouse	30-31 mai-1 ^{er} juin
Douai	6-7-8 juin
Bordeaux	30-31 mai-1 ^{er} juin

1800 € HT **3J**

Contrats de sous-traitance, cotraitance, externalisation



OBJECTIFS

- Identifier les risques juridiques propres aux contrats de sous-traitance, cotraitance et externalisation
- Savoir se prémunir de ses risques en tant qu'acheteur
- Gérer le risque social



PUBLIC

- Responsables Achat
- Acheteurs
- Responsables SGX



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Réalisation de cas pratiques
- Exemples, références jurisprudentielles



PRÉREQUIS

- Contrats d'Achat

PROGRAMME

Introduction

Contexte juridique et stratégique

PARTIE 1 : LA MISE EN ŒUVRE DES CONTRATS DE SOUS-TRAITANCE, DE COTRAITANCE ET D'EXTERNALISATION

La sous-traitance

- Présentation
- Déploiement du contrat de sous-traitance
- Gestion par les acheteurs des risques propres à la sous-traitance

La cotraitance

- Présentation
- Déploiement du contrat de cotraitance
- Gestion par les acheteurs des risques propres à la cotraitance
- Différences entre le contrat de cotraitance et de sous-traitance

L'externalisation

- Présentation
- La gestion par l'acheteur des risques propres à l'externalisation
- Les différences entre le contrat de sous-traitance et le contrat d'externalisation

PARTIE 2 : LA GESTION DU RISQUE SOCIAL DANS LES CONTRATS DE SOUS-TRAITANCE, DE COTRAITANCE ET D'EXTERNALISATION

Le délit de marchandage et le prêt de main-d'œuvre illicite

- Le principe du monopole de placement des agences d'intérim
- Le prêt de main-d'œuvre illicite / Le délit de marchandage
- Faisceau d'indices et licéité de l'opération de prêt de main-d'œuvre / Les sanctions / Comment combattre ce délit ?

L'externalisation et le transfert de personnel

- Présentation / Conditions d'application/ conséquences
- Recommandations aux acheteurs

Le travail dissimulé

- Présentation
- La fausse sous-traitance / pouvoir de requalification du juge
- La responsabilité du maître d'ouvrage en cas de travail dissimulé chez le sous-traitant

2023

Paris

5 avril

19 octobre

1100 € HT

1J

RSE : enjeux et contribution de la fonction Achat



OBJECTIFS

- Définir la contribution de la fonction Achat à la RSE
- Identifier l'ensemble des enjeux RSE et leurs répercussions au niveau de la fonction Achat
- Intégrer les problématiques de la délocalisation ou du re-sourcing, en adaptant la stratégie achats pour offrir une performance durable à l'entreprise
- Acquérir les outils concrets des achats durables et responsables
- Pratiquer les achats matures



PUBLIC

- Tout professionnel Achat souhaitant se sensibiliser avec le sujet



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Travaux de groupes, études de cas



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Historique de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise
Institutionnalisation du concept et de la démarche
Comment intégrer la RSE ?

Les grands enjeux environnementaux actuels, le concept de développement durable

- Vision Europe, vision US
- Les grandes étapes
- Les principes associés

La responsabilité des entreprises dans le développement durable

- Définition & objectifs
- Ses dispositifs & nouvelles exigences
- Orientation vers le changement ou la régulation
- Référentiels & agences (ISO 26000 RSE – ISO 20400 Achats responsables)
- Stratégies Entreprise associées – virtue Matrix
- Les concepts de la RSE : la responsabilité élargie / les impacts / les parties prenantes / les consom'acteurs

La contribution de la fonction Achat à la RSE de l'Entreprise

- Concepts et définitions d'Achats durables et responsables
- Ancrer la stratégie Achats dans la Stratégie RSE de l'entreprise
- La Relation et la responsabilité Fournisseur comme enjeu
- Évaluer, mesurer et manager les risques achats liés à la RSE

Les outils concrets des achats durables et responsables

- Le factuel au lieu du déclaratif, la traçabilité, l'analyse du cycle de vie du produit
- Le processus achat revisité,
- La nouvelle charte fournisseur, le nouveau questionnaire...

L'atelier guidé

- Création et mise en situation dans un cas réel d'entreprise



SESSION
À DISTANCE

2023

	23-24 janvier
	2-3 février
	9-10 février

1450 € HT

2J

LA FINANCE

Finance pour les non financiers	54
Contrôle de gestion et analyse des coûts Achat	55
Analyse financière et diagnostic fournisseur	 56
Méthode de décomposition des coûts.....	 58



Finance pour les non financiers



OBJECTIFS

- Être un lecteur averti et rapide des documents de la liasse fiscale : bilan, compte de résultat
- Savoir comparer plusieurs fournisseurs sur le même secteur
- Utiliser les quelques ratios simples et utiles
- Savoir poser les bonnes questions aux fournisseurs sur leur santé financière



PUBLIC

- Acheteur ou responsable d'achats
- Tout autre personne de l'entreprise qui a besoin de parfaire sa culture financière



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exercices
- Apports théoriques



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Vos connaissances spontanées... et votre intuition pour les classer

Introduction

Non pas du bon sens, mais des conventions à connaître :

- Vos fournisseurs américains utilisent les GAAP
- Vos grands fournisseurs européens utilisent les IFRS
- Vos PMI française utilisent le Plan Comptable Général

Peu importe, avec moins de 10 règles à connaître vous saurez lire tous les documents !

Le bilan

- Ne bougeons plus pour la photo !
- Une logique de classement des informations : gauche-droite et haut-bas
- Le total des actifs est toujours égal au total des passif
- Trois indicateurs aussi indispensables que faciles à calculer : votre fournisseur sur le long terme/ dans son exploitation / dans son quotidien
- L'interprétation du bilan
 - dans un bilan, tout est lié, faites marcher les pistons !
 - reconnaissez les business models de vos fournisseurs à partir de ces courbes énigmatiques !

Retour sur vos intuitions de départ et... mesure des écarts.

Le compte de résultat

- La logique de comparaison entre les produits et les charges
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Attention à quelques pièges d'interprétation
- Êtes-vous sûr de ne pas confondre bilan et compte de résultat : dernière vérification !
- Maintenant que tout est bien classé, vous pouvez tirer le meilleur parti des ratios.

Les grandes familles de ratios

- Ratios de solvabilité, de liquidités, de structure, de performance

Le tableau des flux de trésorerie

- Juste une initiation pour ne pas vous embrouiller.
- Lecture de document et décryptage de la stratégie.

Une étude de cas "standard"

Votre étude de cas

Conclusion

- Les bonnes pratiques de l'analyse financière pour les non initiés

2023

Paris

19-20 septembre

1450 € HT

2J

Contrôle de gestion et analyse des coûts Achat



OBJECTIFS

- Comprendre les problématiques du contrôle de gestion moderne
- Connaître les concepts, la terminologie, les instruments
- Acquérir une méthode et de la confiance pour une mise en application immédiate
- Être en mesure d'établir un diagnostic des coûts liés à l'activité de l'entreprise



PUBLIC

- Acheteurs, responsables Achat
- Contrôleurs de gestion
- Dirigeants de PME/PMI



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques, méthodologiques
- Exercices d'applications



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Principes de bases de la comptabilité de gestion

- Champs d'application
- Objectifs
- Les différents modèles
- Les différents leviers identifiés
- Contexte d'utilisation
- Principes du contrôle des charges
- Les différents types de charges
- Méthodes de répartition des charges
- Clé de répartition
- Méthode de l'imputation rationnelle

Les différents types de coûts

- Typologie des coûts
- Les coûts variables
- Les coûts fixes
- Les coûts spécifiques
- Les coûts complets
- Le seuil de rentabilité
- Les coûts pertinents
- Le coût marginal
- Le raisonnement marginal
- Les coûts d'opportunités
- Les coûts objectifs ou cibles (Target costing)
- Les critères de décisions des investissements
- Le cas des achats à terme
- Vers la méthode du coût global (TCO)

2023

Paris	19-20 janvier 28-29 septembre
Lyon	25-26 janvier
Toulouse	5-6 janvier
Douai	14-15 février
Bordeaux	5-6 janvier

1450 € HT

2J

Analyse financière et diagnostic fournisseur



OBJECTIFS

- Connaître les concepts, la terminologie et les instruments utilisés dans le cadre de la gestion économique et financière de l'entreprise
- Être en mesure d'établir un diagnostic économique et financier de l'activité de l'entreprise



PUBLIC

- Dirigeants de PME/PMI
- Responsables Achat
- Contrôleurs de gestion



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

INTRODUCTION

Maîtrise du risque financier et situation de dépendance

Analyse du bilan et négociation fournisseurs

1. IMPLICATIONS DU STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

Entreprises et sociétés commerciales

- Entreprise et sociétés de personnes
- Sociétés de capitaux et assimilées
- Sociétés civiles à caractère commercial

Sociétés d'exercice libéral

- Sociétés civiles à caractère non commercial
- Sociétés d'exercice libéral

Statuts particuliers

- Sociétés coopératives
- Associations loi 1901

Obligations communes

- Obligations comptables
- Obligations déclaratives

2. LE BILAN

Emplois et ressources durables : le fonds de roulement

- Immobilisations et amortissements
 - Immobilisation incorporelle
 - Immobilisation corporelle
 - Immobilisation financière
 - Amortissements et provisions
- Capitaux propres et capitaux permanents
 - Capital social
 - Traitements du résultat non distribué : Réserves et report à nouveau
 - Dettes à moyens et longs termes
 - Compte-courant d'associés subvention d'exploitation et provisions pour risques
 - Retraitements des comptes : éléments incorporels et hors bilan
 - Immobilisation incorporelle
 - Résultat en instance d'affectation
 - Intégration des engagements hors bilan
- Financement du fonds de roulement : Analyse et ratios
 - Détermination du fonds de roulement
 - Structure du financement du fonds de roulement

- Incidence des financements en crédit-bail ou location
- Analyse par les ratios

Cycle d'exploitation : Le besoin en fonds de roulement

- Stocks
 - Stocks et avancement de la production
 - Règles comptables d'évaluation
 - Risques et dépréciation
 - Pertinence du niveau
- Créances à court terme : nature et intégration des engagements hors bilan
 - Créances d'exploitation et risque de non-paiement
 - Effets escomptés non échus
 - Affacturage et autres créances
 - Comptes de régularisation
- Dettes à court terme liées à l'exploitation
 - Dettes d'exploitation
 - Dettes fiscales et sociales
 - Comptes de régularisation.
- Limites de l'analyse par la méthode des ratios
 - Comparaisons entre entreprises.
 - Comparaisons dans le temps
 - Les "trucs" pour améliorer les ratios

La trésorerie nette

- Disponibilité et dettes financières à court terme
- Analyse de la structure de la trésorerie : le tableau des flux

3. LE COMPTE DE RÉSULTAT : LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Analyse de la rentabilité de l'outil industriel

- Production de l'exercice
- Marge commerciale
- Valeur ajoutée
- Excédent Brut d'Exploitation
- Résultat d'exploitation

Impact de la structure financière sur la performance

- Produits financiers
- Charges financières

Résultat courant avant Impôt

Élément non récurrent du résultat

- Charges et produits exceptionnels
- Participation des salariés
- Impôts sur les sociétés

Calcul de la capacité d'autofinancement

2023

Paris	16-17-18 janvier 19-20 sept (présentiel) + 21 sept (distanciel)
Lyon	11-12-13 janvier
Toulouse	13-14-15 décembre
Douai	18-19-20 janvier
Bordeaux	13-14-15 décembre

1800 € HT

3J

Méthode de décomposition des coûts / TCO



OBJECTIFS

- Comprendre les problématiques d'analyse et décomposition des coûts
- Appréhender les utilisations de l'analyse de structure de coûts d'un produit ou d'un service par les achats
- Concevoir et utiliser les outils de décomposition des coûts Achat
- Appliquer les méthodes de calcul des coûts achats et utiliser les outils de réduction des coûts

PUBLIC

- Responsables Achat, Acheteurs
- Contrôleur de gestion
- Dirigeant de PME/PMI

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices d'applications

PRÉREQUIS

- Contrôle de gestion et analyse des coûts achats

CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

PARTIE 1 : PROCESSUS D'ANALYSE ET DE DÉCOMPOSITION DES COÛTS FOURNISSEURS

Identifier les leviers de coûts fournisseurs

- Éléments de décomposition
- Coûts fixes / Coûts variables
- Coûts directs / Coûts indirects

Mesurer les impacts économiques

- Courbes de production
- Impact volume / Impact coûts-prix
- Impact changement de spécifications

Élaborer des modèles de coûts fournisseurs

- Sources d'informations / Méthode évaluation économique
- Utilisation informations publiques / Méthode estimation poste par poste / Demandes informations fournisseurs (RFI)
- Méthode de décomposition complète

Analyser le processus de décomposition des coûts

- Analyse marché fournisseur
- Structure du marché et des coûts
- Analyse de nos besoins
- Application des leviers de coûts
- Construire un modèle de coûts

Rechercher les solutions de réduction des coûts

- Sur le levier courbe des coûts de production
- Sur le levier volume
- Sur le levier coûts-prix
- Sur le levier changement spécifications

PARTIE 2 : MÉTHODES DE CALCUL DES COÛTS FOURNISSEURS

Introduction

- Les différents types d'analyse de coûts
- Le processus d'analyse des coûts

Application des règles de calcul des coûts MP + MO

- Calcul des coûts matières
- Des coûts main-d'œuvre

2023

Paris	23-24 janvier 25-26 septembre
Lyon	22-23 février
Toulouse	16-17 février
Douai	23-24 février
Bordeaux	16-17 février

1450 € HT

2J

LES OUTILS ET BONNES PRATIQUES DES ACHETEURS

Lean pour les acheteurs	60
Acheteur Projet	61
Professional purchasing english (Anglais professionnel des achats)	62
Excel® pour acheteurs	63
Make or buy	 64
Bonnes pratiques des achats hors production	 65



Lean pour les acheteurs



OBJECTIFS

- Acquérir les boîtes à outils du Lean manufacturing et du 6 sigmas adaptées aux acheteurs
- Savoir pourquoi et comment ils sont utilisés



PUBLIC

- Tous les acheteurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences, étude de cas



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Introduction

- Pourquoi ces outils ont-ils un tel succès dans l'industrie au point d'être indispensables aujourd'hui ?

PARTIE 1 : LES 4 AXIOMES DU 6 SIGMAS

De la variabilité

- Variance, Ecart-type, mode
- 3 notions sur les tolérances

Des liens de cause à effet

- Ishikawa au quotidien
- Une version moins connue, mais tout aussi féconde du diagramme en arête de poisson

Loi de priorisation

- Pareto bien sûr
- Mais aussi le Dr JURAN avec la queue de la comète !

Du contrôle de processus

- Les indicateurs de processus
- Les indicateurs de résultats

Ces 4 axiomes appliqués au processus achats. Travail par atelier

PARTIE 2 : LES 3 MOTS-CLÉS DU LEAN MANUFACTURING

- Jidoka
- Muda
- Kaizen
- Ces 3 mots-clés appliqués au processus achats. Travail par atelier

PARTIE 3 : ATELIERS PRATIQUES ADAPTÉS À LA FONCTION ACHAT

- CQCCOQP
- SMED
- Ishikawa
- Le 5M (+1 comme... Money)
- Le rapport 8D
- Le "gemba walk"
- Les indicateurs de processus
- Le 5S

CONCLUSION

- Utilisation des matrices de priorisation pour que chacun puisse se fabriquer sa propre fiche d'amélioration continue
- Méthodologie du rapport "8D"

2023

Paris

25-26 mai

27-28 novembre

1450 € HT

2J

Acheteur Projet



OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement en mode projet et la place des achats dans les projets
- Acquérir des outils et des pratiques de gestion de projet
- Faire un benchmark des pratiques
- Découvrir la gestion de grands projets (enjeux, stratégies, organisations)



PUBLIC

- Tout public Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Échanges d'expériences
- Mise en application par les apprenants



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Les fondamentaux de la gestion de projet

- Définition du projet
- Les étapes d'un projet
- Gestion du temps et des ressources

Rôle et responsabilité des achats

- Vision extérieure globale
- Vision de l'acheteur
- Le dilemme de projet
- La gestion des risques

Accompagner le changement

- Peurs personnelles et rigidités relationnelles
- Comportement de leader de projet
- Accompagner le changement
- Plan de communication

Les outils de la gestion de projet

- Schéma heuristique
- Animer efficacement une réunion
- Techniques de questionnement

Exemple de gestion de projet

- Initialisation
- Préparation
- Planification
- Pilotage
- Bilan

2023

Paris

12-13 juin

20-21 novembre

1450 € HT

2J



OBJECTIFS

- Maîtriser les vocabulaires et tournures spécifiques à l'achat
- Communiquer simplement en langage technique et professionnel
- Régler les dossiers courants d'achats internationaux
- Connaître les sources d'information Achat en anglais

PROGRAMME

Fondamentaux des Achats et de la Supply Chain

- Comprendre les enjeux des Achats et de la Supply Chain : les achats comme centre de profit
- Expliquer sa politique et ses stratégies d'achat
- Make or Buy, SRM
- Évolutions et challenges dans les achats
- Présenter son organisation achats

Maîtriser en anglais les étapes du processus Achat

- Cahier des charges (RFR)
- Outils E-sourcing
 - Présélectionner les fournisseurs (RFI)
 - Consultations des fournisseurs et appels d'offres (RFQ et RFP)
 - Analyser les offres fournisseurs
- Demandes achats et commandes : E-Procurement
- Les flux d'information internes et externes aux achats
- Bonnes pratiques achats (do's and dont's)

S'approprier les aspects contractuels et administratifs en anglais

- Clauses et critères de sélection des fournisseurs : prix, délais, qualité, approvisionnement, transport, risques et innovation
- Maîtriser les conditions générales d'achat - CGA (Anglais-Français)
- Circuit demandes achats - paiement : Procure to Pay (P2P)
- Bonnes pratiques achats de gestion de contrats (do's and dont's)

Mise à disposition des ressources Achat en Anglais

- Vocabulaire professionnel achat et Supply Chain : mise à disposition de glossaires Français-Anglais et Anglais-Anglais
- Sites internet institutionnels et corporate de référence avec outils achats Français-Anglais : modèles de contrats, manuels achats
- Manuels achats d'entreprises Anglais-Français (Handbooks)



PUBLIC

- Acheteurs assurant des opérations inter-sites et/ou intra-groupes
- Tous les opérateurs Achat évoluant dans un environnement international



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges en anglais
- Cas d'études en anglais



PRÉREQUIS

- Anglais opérationnel

2023

Paris

25-26 mai

22-23 novembre

1450 € HT

2J

Excel® pour acheteurs



OBJECTIFS

- Comparer les offres fournisseurs
- Établir des budgets
- Réaliser un savings-tracker (tableau de suivi des gains)
- Réaliser un tableau de bord
- Les formules de révisions de prix



PUBLIC

- Tout public Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques, méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques des participants



PRÉREQUIS

- Connaissances basiques d'Excel®

PROGRAMME

Méthodologie

- Fonctionnement en mode processus
- Fonctionnement en mode dynamique
- Mise en forme
- Utilisation des filtres automatiques
- Mise en application avec un fichier "bac à sable"

Comparaison des offres fournisseurs

- Les fonctions recherches : RECHERCHEV, RECHERCHEH
- Les fonctions conditionnelles : SOMME.SI, NB.SI, SI
- La mise en forme conditionnelle
- Tableaux croisés dynamiques : mise en place, regroupement des informations, filtres
- Mise en application avec un fichier "bac à sable"

Établir un budget & réaliser un savings-tracker

- Gestion des connexions entre plusieurs onglets
- Nettoyage de base de données (Extractions ERP) : fonctions : ESTNA, ESTVIDE, ESTERREUR
- Mise en application avec un fichier "bac à sable"

Réaliser un tableau de bord

- Fonctions dates : DATE, JOUR, MOIS
- Manipuler du texte : STXT, DROITE, GAUCHE
- Mise en application avec un fichier "bac à sable"

Les formules de révisions de prix

- Tableau à plusieurs hypothèses
- Mise en application avec un fichier "bac à sable"

2023

Paris

27-28 mars

6-7 novembre

1100 € HT

2J

Make or Buy ?



OBJECTIFS

- Mener une analyse stratégique de Make or Buy
- Appréhender et maîtriser l'ensemble des composants du rôle de l'acheteur tout au long du processus de Make or Buy et, le cas échéant, du processus d'externalisation



PUBLIC

- Dirigeants
- Managers et Acheteurs
- Responsables de projets d'externalisation
- Responsables et animateurs de contrat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Travaux de groupes et exercices d'application
- Études de cas
- Bibliographie et liens utiles



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Introduction

- Importance et actualité de la thématique
- Dimensions de la démarche
- Champ d'application - Fonctions et activités externalisables

La décision de "Make or Buy"

- Fondements, logiques et objectifs visés prévalant à la décision
- Processus de décision "Make or Buy"
- Étude de "Make or Buy"
 - objet, étapes et délivrables
 - approche en coût complet
 - outils d'aide à la décision

Choix et modes de coopération dans une approche "Buy"

- Acquisition
- Alliance stratégique / Partenariat
- Sous-traitance, co-traitance et externalisation
- Achat du produit fini

Sous-traitance et externalisation

- Définitions
- Spécificité de la sous-traitance et de l'externalisation
- Les différents types de sous-traitance
- Dimensions financière, industrielle, économique, sociale de l'opération d'externalisation
- Responsabilité sociétale de l'entreprise vis-à-vis de ses sous-traitants
- Processus d'externalisation

Le contrat de sous-traitance

- Règles applicables à la formation du contrat
- Obligations et équilibre des relations donneur d'ordre et sous-traitant
- Éléments et clauses clés
- Formation et vie - Suspension et sortie d'un contrat de sous-traitance
- Identification et maîtrise des risques juridiques

Management des Opérations Achat du processus d'Externalisation

- Pilotage du sourcing
- Pilotage des prestations externalisées, de la formation du contrat à son exécution
- Pilotage de la relation et de la performance Fournisseur
- Focus sur les volets : qualité Fournisseur et amélioration continue
- Recommandations et bonnes pratiques

2023

Paris

22-23 juin

1450 € HT

2J

Bonnes pratiques des Achats hors production



OBJECTIFS

- Définir et déployer des stratégies adaptées
- Rechercher des gisements d'économies



PUBLIC

- Toute personne gérant des achats hors production



PRÉREQUIS

- Aucun



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Ateliers en sous-groupes
- Mise en application

PROGRAMME

Le périmètre et la cartographie des achats dits hors production

- Les familles de produits ou de services concernées
- Les clients internes impliqués

Définir des objectifs d'optimisation

- Réduction du nombre de fournisseurs, de commandes
- La délégation de l'acte d'achat
- Définir les objectifs et savoir les communiquer

Stratégie Achat par famille

- Définition et mise en œuvre de stratégies Achat
 - voyages d'affaires
 - fournitures de bureau, consommables informatiques...
 - location courte durée, longue durée
 - matériel informatique
 - petit matériel de maintenance
 - ...
- Bonnes pratiques
 - centrales d'achats
 - catalogues fournisseurs, e-catalogues
 - purchasing card
 - e-procurement...

Suivi des contrats et évaluation des fournisseurs

- Principes généraux
- Ratios clés
- Communication
- Plan de progrès

Mesure de la performance

- Tableau de bord calcul des gains directs et indirects
- Fréquence des mesures

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1450 € HT

2J

LA SUPPLY CHAIN ET LES APPROVISIONNEMENTS

Fondamentaux de la de la Supply Chain.....	68
Optimisation de la Supply Chain	69
Optimisation des approvisionnements	70
Incoterms® 2020	71
Douane et commerce international.....	72
Réduisez l'impact douanier de vos sourcings.....	73



Fondamentaux de la Supply Chain



OBJECTIFS

- Comprendre les principaux processus composant la chaîne logistique
- Intégrer les fournisseurs et les clients dans la chaîne logistique
- Savoir choisir une politique de gestion des approvisionnements



PUBLIC

- Tous les opérateurs Achat en relation avec les fournisseurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

Introduction

- L'entreprise agile

Planifier

- Identifier
 - typologie des flux
 - arborescences et nomenclatures d'articles
- Prévoir
 - organisation de la prévision et système d'information
 - méthodes quantitatives / qualitatives / collaboratives
 - segmentation des flux récurrents et aléatoires
- Anticiper
 - création et suivi du tableau de bord
 - stock de consignation

Approvisionner et distribuer

- Coûts d'acquisition et de possession
 - acheminement des produits
 - possession des produits
 - optimisation des coûts du processus
- Stratégies d'approvisionnements
 - performance de l'approvisionnement : Kanban et E-outils
 - approvisionnements stratégiques et critiques : l'entreprise étendue
- Dimensionner le stock
 - formule de Wilson et constitution des lots d'approvisionnement
 - flux tendus et gestion de stock
 - segmentation et gestion du stock
 - alertes et stocks de sécurité

Produire

- Calcul du besoin et ordonnancement
 - calcul de besoin / plan de charge

- gammes opératoires/temps productifs
- outils de la planification : GANTT, PERT...

- Mesure de la performance
 - le taux de rendement synthétique
 - actions correctives
- Lean management
 - amélioration continue
 - méthodes liées à l'outil
 - méthodes liées à l'organisation

Retours et fin de cycles

- Identifier et qualifier les flux
 - définition des processus
 - identification et affectation du produit
- Les stratégies de retours et fin de cycle
 - retour et responsabilité juridique
 - circuit interne ou externalisation des fins de cycle
 - mesure de performance et revalorisation
- Leviers aux achats
 - fin de cycle et conception du produit
 - problématique des emballages
 - gestion par le vendeur

Conclusion : schéma directeur logistique

	2023
Paris	20-21-22 février
Lyon	8-9-10 mars
Toulouse	1 ^{er} -2-3 mars
Douai	8-9-10 mars
Bordeaux	1 ^{er} -2-3 mars

1800 € HT

3J

Optimisation de la Supply Chain



OBJECTIFS

Définir les circuits et supports d'informations pour :

- Garantir la performance opérationnelle et économique des flux physiques
- Limiter le besoin en fonds de roulement



PUBLIC

- Acheteurs
- Cadres logistiques



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

DÉFINIR LES CIRCUITS ET SUPPORTS D'INFORMATION

Quelle est la stratégie de l'entreprise ?

- Rappel sur la chaîne de valeur
- Quelles promesses pour quels clients ?

Quels en sont les coûts et valeurs ajoutées de la chaîne logistique ?

- Stratégie des opérations
- Réduire le coût de passation de commandes
- Modalités et circuits de distribution
- Quel plan de transport ?
- Mesurer la performance des sourcings

GARANTIR LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE ET ÉCONOMIQUE DES FLUX PHYSIQUES

Fluidifier la chaîne logistique

- Prévoir et anticiper: l'entreprise agile
- Planifier : l'organisation de la production
- Piloter les flux par les Incoterms 2020

Sécuriser la chaîne logistique

- Gérer les risques
- Mesurer et tracer la performance

LIMITER LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

L'entreprise étendue

- Concept et définition du processus
- Flux synchrones et tendus

Gestion collaborative des approvisionnements

- Gestion du ratio d'incertitude.
- Organisation et mise en œuvre

ATELIER SUR LA CONSTRUCTION DU SCHÉMA DIRECTEUR LOGISTIQUE

2023

Paris

22-23 mars

1450 € HT

2J

Optimisation des approvisionnements



OBJECTIFS

- Connaître et mettre en œuvre les outils d'optimisation
- Intégrer la démarche "zéro stock"
- Identifier les évolutions du processus approvisionnement



PUBLIC

- Acheteurs
- Approvisionneurs



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

- Rappel sur les stocks
- Dimensionnement et suivi des stocks
- Stratégie des opérations, typologies de flux

LA DÉMARCHE "ZÉRO STOCK"

L'entreprise étendue

- Concept et définition du processus
- Flux synchrones et tendus
- Gestion collaborative des appros

Les outils de la démarche

- Application de la méthode Kanban
- Suivi et traçage : La blockchain

Modalités et circuits des flux

- Différenciation tardive
- Crossdocking
- Fabrication À la Demande (ODM)
- Achat de prestations logistiques, points de vigilance

Gérer les risques

- Segmentation des flux
- Les procédures dégradées
- Appel d'offres : les bonnes pratiques

Mesurer et tracer la performance

- L'indicateur OTIF

MAÎTRISER LES COÛTS D'APPROVISIONNEMENT

Réduire le coût de passation de commandes

Quel plan de transport ?

- Performance des différents modes de transport

- Différents types de flux
- Gestion du dernier kilomètre et retours de marchandises
- Statuts juridiques des prestataires et conventions de transport
- Achats de transports, points de vigilance

FLUIDIFIER LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Prévoir et anticiper : l'entreprise agile

- Entreprise agile ou rigide ?
- Méthodes quantitatives, qualitatives et collaboratives de prévision

Planifier : organisation de la production

- Plan directeur de production
- Plan de charge
- Besoin net

Piloter les flux par les Incoterms® 2020

- Pilotage des délais Incoterms® en "E/F"
- Absence de pilotage du risque Incoterms® en "D"
- Cas particulier des Incoterms® en "C"
- Incoterms® maritimes et fluviaux pour le vrac et les marchandises non conteneurisées

ATELIER SUR LA CONSTRUCTION DU SCHÉMA DIRECTEUR DES APPROVISIONNEMENTS

2023

Paris

6-7 avril

13-14 novembre

1450 € HT

2J

Incoterms® 2020



OBJECTIFS

- Identifier les composants des Incoterms® et les intégrer dans les opérations logistiques
- Utiliser les Incoterms® comme moyen d'optimisation des coûts de transport et de limitation du risque commercial



PUBLIC

- Responsables logistiques, Achat, commercial, import-export, transport
- Approvisionneurs, Administrateurs achats ou ventes, commerciaux



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Cas pratique
- Apports théoriques et méthodologiques
- Application des Incoterms® 2010



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Rôle des règles Incoterms®

- Origines des règles Incoterms® depuis 1936
Graphie obligatoire : Incoterms® 2010
- Valeur juridique contractuelle : Loi des commerçants mondiaux
- 10 problèmes réglés par les règles Incoterms®
- Règlent les rapports des vendeurs/acheteurs
- Problèmes essentiels non réglés par les Incoterms®
- Les règles Incoterms en interface avec les flux physiques (contrats de transports) et les flux financiers (contrat de vente, L/C, contrats d'assurance facultés pour CIF et CIP)
- Incoterms® compatibles avec la L/C et la SBLC

Droits et obligations des parties

- Objectifs de la révision des règles Incoterms® 2010
- Analyse des 10 obligations des parties : "jeu de miroir"
- Conséquences sur la chaîne logistique internationale (SCM)
- Impact sur les aspects fiscaux (fait générateur de TVA), douaniers (valeur en douane) et comptables (revenue recognition)
- Statut d'OEA et options préférentielles des règles Incoterms® par le vendeur ou l'acheteur pour sécuriser la chaîne logistique

Les Incoterms® multimodaux

- Périmètre
- Incoterms® en "E", "F" et "C" : vente départ
- Incoterms® en "D" : vente à l'arrivée
- Incoterms® en D et importance du non-respect de la forclusion par l'acheteur/destinataire

Les Incoterms® maritimes et fluviaux

- Périmètre
- Incoterms® en "F"
- Incoterms® en "C" et "D"
- Influence des liner et berth terms sur les Incoterms® maritimes

Exercices pratiques

- Règles de rédaction
- Répartition des coûts
- Transfert de risques

2023

Paris

12 mai

5 décembre

1250 € HT

1J

Douane et commerce international



OBJECTIFS

- Maîtriser les achats et la logistique à l'international



PUBLIC

- Acheteurs internationaux
- Responsables logistique
- Commerciaux import-export



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Douane et commerce international

- Organisation mondiale de la douane
- Douane et UE / Les intervenants
- L'opérateur économique agréé

Les différents espaces douaniers

- Unions douanières
- Zones de libre-échange
- Régimes préférentiels
- Clause de la nation la plus favorisée

Les opérations en douane

- Origine et cumuls d'origines
- Valeur en douane / Espèce tarifaire

Les échanges extra-communautaires

- Déclaration préalable
- ICS / ECS
- Régimes de transit
- Opérations triangulaires

Les régimes douaniers économiques

- Perfectionnement actif / Transformation sous douane
- Perfectionnement passif
- Régimes suspensifs

Où et quand dédouaner ?

- Mise en libre pratique / mise à la consommation
- Régime économique de l'entrepôt douanier
- Paiements des droits et taxes

Les échanges intra-communautaires

- Règles d'échanges des biens et services
- Rappel sur la TVA
- Les échanges de biens / les échanges de services
- Régimes particuliers

Le contentieux douanier

- Les contrôles douaniers
- La charge de la preuve
- La transaction

Douane et stratégies de sourcing

- Stratégie de sourcing
- Incoterms® 2020
- Crédit Documentaire

2023

Paris

11-12 décembre

1450 € HT

2J

Réduisez l'impact douanier de vos sourcings



OBJECTIFS

- Connaître des bonnes pratiques de dédouanement
- Maîtriser les droits de douane



PUBLIC

- Acheteurs internationaux



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Cas pratiques



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Opérations de dédouanement
Faire ou faire faire : les bonnes pratiques

- Faire : le statut d'opérateur économique agréé
 - obtention du statut
 - avantages / inconvénient
- Faire faire : le commissionnaire ou agent agréé en douane
 - prestation limitée à une obligation de moyens : le faux commissionnaire, avantage / inconvénient)
 - leviers de réduction des coûts : choix du lieu de dédouanement, négocier la prestation (les bonnes pratiques)

Différer ou suspendre les droits : les régimes douaniers économiques

- Perfectionnements et transformation sous douane
- Les zones franches.
- Mise en libre pratique
- Entrepôt sous douane
- Importation temporaire

Réduire ou supprimer les droits de douane : les origines préférentielles

- L'origine préférentielle, un bonus achat (origines préférentielles et cumuls d'origines)
- Emballages réutilisables : un statut douanier spécifique
- L'origine préférentielle, un avantage commercial
 - cumul des origines préférentielles
 - registre des exportateurs / exportateurs agréés
 - opérations triangulaires

2023

Paris

27 juin

4 décembre

1100 € HT

1J

LES ACHATS DIGITAUX

Intelligence économique	76
Système d'information et efficence de la fonction Achat	77
Achat de prestations informatiques	78



Intelligence économique



OBJECTIFS

- Étudier les marchés internationaux et analyser la typologie des fournisseurs
- Organiser une veille technologique, commerciale et réglementaire sur le marché de son portefeuille en France et à l'étranger



PUBLIC

- Acheteurs
- Manager Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Études de cas avec restitution et discussion
- Apports théoriques et méthodologiques



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Les marchés internationaux : les différenciants entre marché interne et international

- Contexte géopolitique
 - internationalisation / mondialisation / globalisation
 - les principaux rapports de force : Impact sur les marchés
 - spécialisation géographique des productions : quelle pertinence ?
- Disparités économiques
- Le village planétaire
- Quelle pérennité pour les pays à bas coûts ?
- Intelligence artificielle et relocalisation
- Organisation mondiale du commerce
 - l'OMC
 - les principaux conflits commerciaux
 - libre-échange vs protectionnisme

La segmentation Kraljic appliquée aux sourcings internationaux (atelier de groupe)

- Rappel sur la méthode
- Mise en œuvre pratique sur un marché fil rouge
- Atelier : classification du marché

S'informer sur le fonctionnement des marchés internationaux (atelier de groupe)

- Sources d'informations
- Mise en œuvre de l'outil PESTEL sur un marché fil rouge
- Atelier : caractérisation du marché et opportunités géographiques de sourcing
- Débriefing de l'atelier PESTEL

Caractériser la structure du marché

- Rappel sur les 5 forces de Porter
- Mise en œuvre de l'outil sur le marché fil rouge
- Atelier : étude du marché et diagnostic (SWOT / AFOM)
- Débriefing de l'atelier Porter

Synthèse :

Identification d'un fournisseur cible

- Analyse économique du fournisseur cible
- Atelier : présentation et justification du choix

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1800 € HT

3J

Systeme d'information et efficience de la fonction Achat



OBJECTIFS

- Acquérir une vision globale des SI Achat et de leurs apports dans les processus et la performance achats
- Comprendre les enjeux métiers, limites et points clés de mise en œuvre des solutions de spend analysis, SRM, eSourcing, eProcurement et eInvoicing



PUBLIC

- Directeurs et responsables Achat, approvisionnement,
- Directeurs et responsables financiers
- Responsables performance, méthodes et outils achats, des études, AMOA, chefs de projet SI



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Ateliers en groupe et exercices d'application individuels
- Échanges d'expérience



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Introduction aux outils pour la fonction Achat

- Définition et évolution des systèmes d'information
- Composantes d'un SI Achat
- Typologie des acteurs du marché
- Quelques concepts (cloud, SaaS...)
- Approche méthodologique pour établir un business case et retours d'expériences

Spend analysis

- Enjeux métiers du Spend analysis
- Principaux composants d'une solution de Spend analysis
- Processus de classification et points clés métiers
- État de l'art du marché des acteurs
- Cadrage et points clés de mise en œuvre d'un projet de Spend analysis
- Retours d'expériences

Supplier Relationship Management

- Enjeux métiers du SRM
- Principaux composants d'une solution de SRM
- Processus et points clés métiers
- État de l'art du marché des acteurs
- Cadrage et points clés d'un projet de mise en œuvre d'un projet SRM
- Retours d'expériences

eSourcing

- Enjeux métiers de l'eSourcing
- Principaux composants d'une solution d'eSourcing

- Processus et points clés métiers
- État de l'art du marché des acteurs
- Cadrage et points clés de mise en œuvre d'un projet d'eSourcing
- Retours d'expériences

eProcurement

- Enjeux métiers de l'eProcurement, son périmètre d'utilisation et ses limites
- Principaux composants des solutions
- Différents modèles d'intégration selon le contexte de l'entreprise
- Processus et points clés métiers
- État de l'art du marché des acteurs
- Cadrage et points clés de mise en œuvre d'un projet d'eProcurement
- Retours d'expériences

eInvoicing

- Enjeux de l'eInvoicing
- Principaux composants d'une solution d'eInvoicing
- Processus et points clés métiers
- État de l'art du marché des acteurs
- Cadrage et points clés de mise en œuvre d'un projet d'eInvoicing
- Retours d'expériences

Conclusion

2023

Paris

18 septembre

1250 € HT

1J



OBJECTIFS

- Être capable de conduire les achats informatiques du groupe en ayant une bonne compréhension des pratiques de cette catégorie d'achat



PUBLIC

- Acheteur informatique
- Directeurs Achat
- Directeurs des services généraux
- Directeurs des SI
- Toute personne souhaitant comprendre l'activité d'IT



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Ateliers en sous-groupes
- Étude de cas
- Exemples récents d'entreprises



PRÉREQUIS

- Profession acheteur
- Compléter la fiche de recueil des attentes

PROGRAMME

Introduction

- Définition & caractéristiques des achats de prestations
- Le Syntec
- Les différents modes de rémunération

Les marchés fournisseurs

- État du marché des prestations IT pour 2019
- Les 3 grandes structures types
- Le fonctionnement du marché fournisseur
- Les centres de services

Achats de licences informatiques

- Les différents types de licences
- Dépôt des codes sources
- Le Mode SaaS
- La propriété intellectuelle appliquée aux logiciels
- Audit de licences

LE PROCESSUS ACHAT DE PRESTATIONS INFORMATIQUES

Le cahier des charges

- Définir et exprimer son besoin
- Les questions à se poser
- Cahier des charges fonctionnel / cahier des charges technique
- Éléments à préciser

Optimiser la qualité de la prestation

- Améliorer la qualité de la prestation
- Garantir le niveau de service
- Les niveaux de services

Les différents systèmes tarifaires

- Connaître le "cost model"
- Éviter des dépenses non budgétées
- Évaluer le taux journalier
- Mode révision des prix

Le management de la prestation

- Spécificités des achats PI
- Adapter son mode de management
- Démarche de suivi

Achats de prestations informatiques

- Dépouiller les AO
- Analyser les critères de sélection, d'attribution

Achats de licences informatiques

- Les différents types de licences
- Dépôt des codes sources
- Le Mode SaaS
- La propriété intellectuelle appliquée aux logiciels
- Audit de licences

Les contrats de prestations informatiques

- Les caractéristiques du contrat de prestations informatiques
- Les principales clauses à ne pas oublier
- Les recommandations et services à mettre en avant
- Focus délit de marchandage, protection intellectuelle, RGPD, travail illégal...

2023

Paris

22-23 juin

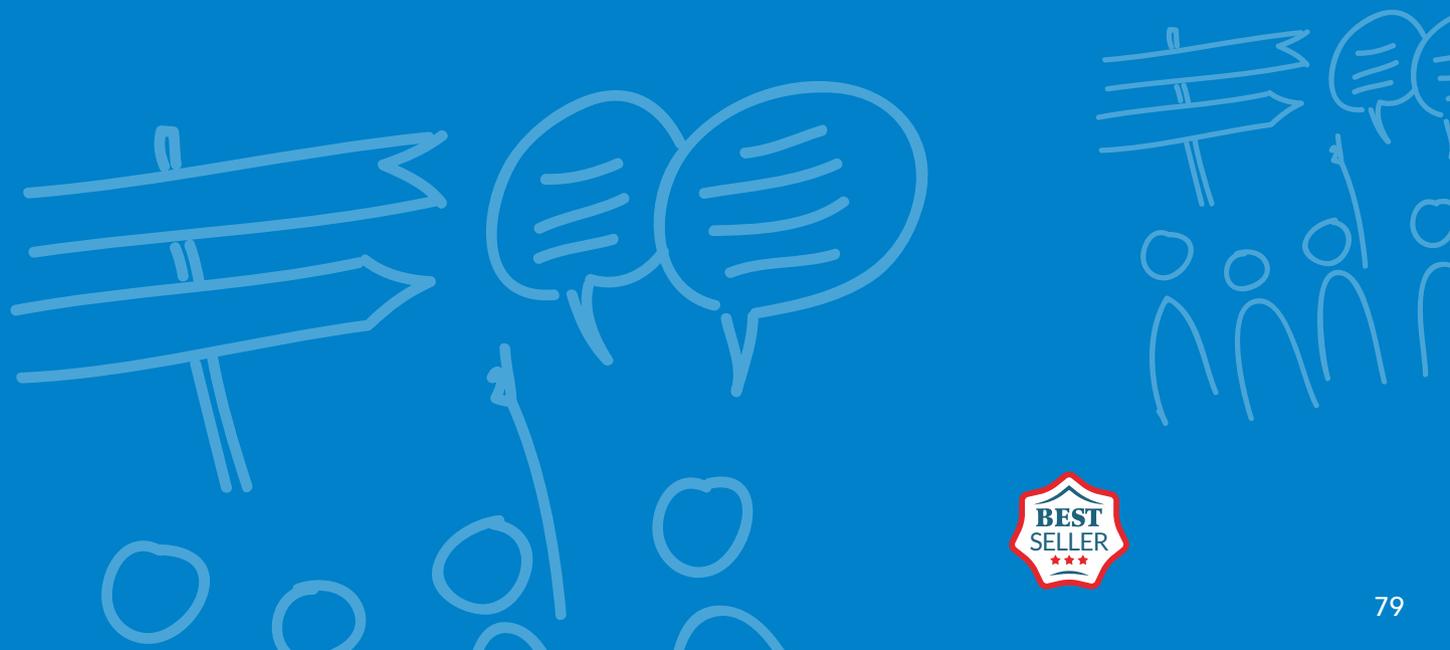
15-16 novembre

1450 € HT

2J

SOFT SKILLS

Communication de l'acheteur		80
Maîtriser sa prise de parole en public		81
Trouver son leadership et mener le changement		82
Process com.....		83
Techniques relationnelles de négociation - Niveau 1		84
Techniques relationnelles de négociation - Niveau 2		85
Acheteurs, vendez votre fonction		86





OBJECTIFS

- Découvrir les mécanismes et les différents modes de communication
- Permettre aux participants d'aborder les bases de la communication en milieu professionnel
- Définir et comprendre l'enjeu du Leadership et identifier les qualités nécessaires au Leadership
- Se positionner adroitement face à son interlocuteur



PUBLIC

- Acheteurs familles
- Responsables Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Concepts, apports théoriques
- Application



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Acheteur Leader

PROGRAMME

La communication

- Principes et obstacles à la communication
- Les clés d'une bonne communication
- La boîte à outils du communicateur

La théorie de la communication

- Le comportement des individus
- Les facteurs du comportement
- La dynamique

Les différents types de communication

- Les notions
- La communication interpersonnelle
- La communication des organisations

Les théories de l'information et des organisations

- L'information et les concepts associés
- La recherche d'information
- Les organisations
- L'organisation des activités individuelles

Le leadership

- La réalité humaine de l'entreprise
- Les théories managériales
- Les qualités d'un bon leader
- Développer le leadership

La gestion du temps

- Pourquoi gérer le temps ?
- Comment gérer le temps ?
- L'organisation du temps
- Le suivi et le contrôle des résultats
- Quels outils, quelles techniques pour améliorer la gestion du temps ?

Les dimensions culturelles

- Définitions
- Les facteurs d'influences
- Exemples par pays

2023

Paris	23-24 février
Lyon	23-24 mars
Toulouse	16-17 mars
Douai	23-24 mars
Bordeaux	16-17 mars

1450 € HT

2J

Maîtriser sa prise de parole & ses présentations PPT en public



OBJECTIFS

- Concevoir et utiliser efficacement PowerPoint pour des présentations percutantes et convaincantes
- Maîtriser les techniques de l'expression orale pour prendre confiance en sa communication
- Convaincre et susciter l'adhésion, surmonter son stress et son émotivité
- Identifier les points forts de son image et ceux à améliorer



PUBLIC

- Tout public



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Mise en situation, exercices pratiques, jeux théâtraux, analyses et feed-back
- Exercices de respiration et de gestion du stress
- Prise de parole sur des documents PowerPoint
- Bilan des points forts et des points faibles à améliorer



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Prendre la parole de manière efficace

- Soigner les moments-clés
- Formuler des objectifs attrayants et atteignables
- Structurer ses interventions et soigner les transitions
- Adapter son message à l'auditoire, au contexte
- Varier les techniques et supports d'animation
- Pratiquer une communication positive
- Maintenir l'attention, intéresser, motiver les participants
- Gérer le temps de la présentation
- Vérifier l'impact des messages transmis
- Faire des visuels un allié et non une contrainte

Verbal et non verbal

- Principes, attitudes
- Travailler le regard, la posture, la voix
- Utiliser les rythmes, silences et accentuations
- Occuper l'espace

Préparation physique et préparation mentale

- Se libérer des inhibitions psychologiques et tensions physiques pour être présent
- Maîtriser sa respiration, son rythme cardiaque
- Laisser parler ses émotions
- Développer son charisme

Gérer les publics et situations difficiles

- Accueillir positivement une réclamation, une objection
- Argumenter de manière ciblée
- Développer ses talents d'improvisation pour gérer les imprévus
- Gérer les interlocuteurs passifs, agressifs, manipulateurs...

Optimiser ses présentations PowerPoint FOND

- Se poser les questions préalables à la construction du support et à l'animation
- Définir et hiérarchiser le contenu de la présentation à l'aide de cartes mentales
- Mettre en œuvre les techniques PPT pour faciliter la conception

FORME

- Alléger les diapositives afin de les rendre percutantes pour les participants et efficaces pour l'animateur
- Générer les supports de l'animateur et des participants
- Mettre en œuvre les techniques PPT pour renforcer l'impact des diapositives présentées

2023

Paris

2-3 octobre

1450 € HT

2J



OBJECTIFS

- Mieux se connaître pour mieux manager
- Développer son assertivité et s'affirmer
- Anticiper et gérer les conflits
- Être reconnu comme un leader
- Conduire le changement



PUBLIC

- Acheteurs familles
- Responsables Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Entraînements, plans d'action
- Évaluation sur plusieurs simulations et sur étude de cas à rendre



PRÉREQUIS

- Aucun



CAPITALISABLE

- ESAP Manager Achat

PROGRAMME

Trouver son style de management

- Rôles et missions du manager
- Les différents styles de management : avantages et limites
- Identifier les attentes de l'équipe
- Identifier ses objectifs, ses priorités, les actions managériales à mener
- Comprendre et manager ses collaborateurs : typologie des collaborateurs et adaptation de son management
- Du management au leadership : intégrer le niveau d'autonomie des collaborateurs

Mener le changement

- Comprendre les représentations et comportements humains face au changement
- Donner du sens au changement pour lever les blocages de l'équipe
- Adapter son management et sa communication pour faciliter le changement
- Connaître la pratique et la psychologie de l'accompagnement au changement et les résistances naturelles
- Utiliser les méthodes et outils d'accompagnement
- Accompagner les collaborateurs dans les différentes étapes du changement

Gérer les conflits

- Être capable de gérer les conflits si l'on n'a pas su les éviter
- Les prévenir : détecter les signes précurseurs. Déceler les tensions
- Appréhender les différences de perception
- Savoir faire passer des messages clairs et constructifs
- Désamorcer les conflits grâce au DESC et à l'analyse transactionnelle

Développer son assertivité

- Connaître son style relationnel et son style de management
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Dire non de manière assertive
- Gérer les critiques et les conflits

2023

Paris	27-28-29 novembre
Lyon	15-16-17 novembre
Douai	15-16-17 novembre
Bordeaux	15-16-17 novembre

1800 € HT

3J



OBJECTIFS

- Faciliter l'expression des besoins clients en renforçant leur confiance
- Renforcer son pouvoir de conviction vis-à-vis des divers interlocuteurs
- Mieux comprendre ses échecs et ses réussites dans sa mission d'acheteur



PUBLIC

- Tout acheteur



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance présentation des concepts, exercices, confrontation d'expériences, études de cas basées sur des situations décrites par les participants
- Inventaire De Personnalité (IDP) avant le séminaire permettant à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Mieux se connaître dans sa relation aux autres et identifier le profil de ses interlocuteurs

- Les 6 types de personnalité (persévérant, promoteur, rebelle, empathique, rêveur, travailleur) et leur manière spécifique de communiquer
- La structure de personnalité
 - base, phase, ascenseur
 - changement de phase (évolution dans le temps), changement d'étape (adaptation à l'autre)
- Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)
- S'entraîner à l'identification des profils : Identifier les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de ses interlocuteurs

Communiquer efficacement avec tous les profils de personnalité

- Identifier sa propre manière d'être en relation, de négocier
- Repérer les profils avec lesquels il est difficile pour soi de communiquer (lesquels ?, pourquoi ?...)
- Comprendre la perception du monde de ses interlocuteurs et s'y adapter pour favoriser un climat de confiance
- Utiliser le bon canal pour être mieux entendu et compris par chacun

Accroître son impact relationnel pour développer son pouvoir d'influence

- Les besoins psychologiques : ce qui motive et dé motive les interlocuteurs, suivant leur profil de personnalité
- Mettre en place une relation porteuse de résultats
 - garder la maîtrise de l'entretien du début à la fin de l'entretien ou de la négociation
 - affiner l'utilisation des techniques Achat pour les adapter à chaque profil
 - faire dire "oui" et obtenir l'accord

Contre les situations porteuses d'échecs

- Éviter l'escalade : comprendre les 3 degrés de stress, identifier ses différentes manifestations chez nos interlocuteurs
- Les conséquences du stress sur notre efficacité : productivité, communication...

Établir un contrat de progrès

- Identification des actions pouvant être mises en œuvre par chacun après la formation pour optimiser son efficacité relationnelle dans son métier d'acheteur

Groupe
de 8 personnes
maximum

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

2023

1550 € HT

2j

Techniques relationnelles de négociation - Niveau 1



OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux de l'analyse transactionnelle et de la PNL
- Apprendre à utiliser ces outils de manière complémentaire en situation de relation
- Améliorer sa performance individuelle vis-à-vis de ses interlocuteurs internes et externes



PUBLIC

- Tout public



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés de synthèse sur les principes essentiels des méthodes choisies



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Décodage des processus d'une relation avec l'Analyse Transactionnelle (AT)

- Présentation et historique de l'AT
- États du moi : la construction et le développement de la personnalité
- Transactions : l'analyse des modes de communication dans tout échange avec autrui
- Positions de vie : chacun se situe par rapport à autrui
- Le triangle de KARPMAN : analyse des transactions négatives dans la communication interpersonnelle
- Structuration du temps : la connaissance des rythmes personnels
- Scénarii : le rôle le plus souvent "joué par chacun", les connaître pour comprendre les comportements

Décodage des processus d'une relation avec la Programmation Neuro Linguistique (PNL)

- Présentation et historique de la PNL
- Bases de la communication : savoir se présenter et entrer en communication avec autrui
- Connaître le minimum des processus mentaux en jeu
- Comprendre la logique d'une personne pour mieux argumenter

- Connaître les conditions d'une bonne relation pour une négociation réussie
- Déterminer une stratégie
- Se synchroniser
- Gérer son stress

PNL et négociation

- Trouver un code commun
- Traitement des objectifs ou l'art du questionnement et du recadrage

Synthèse pratique des journées AT et PNL

Utilisation des outils dans la négociation

- Travail sur des cas concrets de négociation où les animateurs utiliseront les techniques étudiées pour aider à la compréhension et au déchiffrement des modes de fonctionnement des interlocuteurs

Groupe
de 8 personnes
maximum

2023

Paris 16 - 17 oct + 13 - 14 nov

2450 € HT

4J

Techniques relationnelles de négociation - Niveau 2



OBJECTIFS

- Se sentir à l'aise dans une situation de négociation
- S'exprimer avec assertivité
- Mieux argumenter et convaincre



PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation ou à un projet



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Cours / Travaux dirigés / Études de cas
- Applications et tests personnels
- Exercices et jeux de rôle



PRÉREQUIS

- Techniques relationnelles de négociation Niveau 1 impératives

PROGRAMME

Développer ses compétences comportementales pour se sentir à l'aise dans la situation de négociation

Mieux connaître sa personnalité (points de force et de faille) et cerner son incidence dans les relations interpersonnelles

- Feedback sur les Techniques relationnelles de négociation Niveau 1
 - débriefing approfondi
 - analyse de mon profil personnel et professionnel
- Connaissance de soi
 - prise de conscience de l'incidence de mes comportements sur mon style de négociation
 - savoir identifier la personnalité de son interlocuteur pour mieux le cerner

Intégrer des outils pour développer son adaptabilité dans les relations interpersonnelles

- Faire évoluer son style personnel et élargir l'éventail de réponses pour s'adapter à ses interlocuteurs et donc mieux négocier
- Développer ses capacités relationnelles en vue d'une communication stratégique : intégration d'outils pour améliorer l'écoute et la qualité de mes échanges (hiérarchie, collaborateurs et clients)
- Utilisation de 2 outils : gestuologie et morphopsychologie
- Gérer la relation de face à face :
 - exprimer son point de vue de façon claire et efficace
 - développer une écoute active et répondre aux objections

- apprendre à se synchroniser avec son interlocuteur
- convaincre avec une argumentation sur mesure
- gérer les désaccords et résoudre les conflits
- créer un climat coopératif et rechercher des solutions gagnant-gagnant

Travailler la confiance en Soi et l'affirmation dans la relation de négociation

Valoriser son image pour développer la confiance en soi et convaincre son interlocuteur

- Gérer son stress et ses émotions
 - repérage et diagnostic des situations de stress
 - mise en place d'un plan d'action (stratégies anti-stress)
- Développer son assertivité
 - analyse du niveau d'estime de soi et du potentiel émotionnel
 - proposition de techniques pour affirmer ma personnalité (ni "hérisson", ni "paillason")
 - valoriser son image par un diagnostic vestimentaire, proposition de stratégies vestimentaires adaptées au profil de personnalité et à la situation de négociation
 - redynamisation et valorisation de mon image pour mieux affirmer ma personnalité

2023

Paris

29-30 nov- 1^{er} déc

1950 € HT

3J

Acheteurs, vendez votre fonction !



OBJECTIFS

- Valoriser sa mission d'acheteur pour renforcer sa crédibilité
- Favoriser la collaboration avec les différents acteurs du processus Achats
- Élaborer un plan de communication efficace en interne



PUBLIC

- Acheteurs confirmés
- Responsables Achat
- Chefs de groupe Achat
- Directeurs Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Jeux / Exercices
- Mises en situations avec débriefings personnalisés
- Réflexions personnelles et échanges de bonnes pratiques



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Pourquoi communiquer sur la fonction Achat ?

- Comprendre les mécanismes de la relation commerciale pour en tirer parti
 - notion de client interne, "penser client"
 - fondamentaux de la relation de service et ses enjeux dans la mission d'acheteur
- Asseoir sa position transversale : mise en relation interne et externe
 - combiner les exigences légitimes des clients du service Achats et les nécessités de la mission d'acheteur
 - favoriser la synergie entre les services et coordonner ses actions avec les différents interlocuteurs
- Concrètement : cartographier les partenaires et leurs besoins et recenser les outils de communication existants

Sur quoi communiquer pour donner de la visibilité à votre fonction et valoriser votre contribution à la performance de l'entreprise ?

- Les grandes lignes de la politique Achat
- La valeur ajoutée de votre fonction
- Les actions réalisées
- Les succès obtenus
- Les difficultés rencontrées, donc les besoins pour y faire face
- Concrètement : recenser les types de messages et d'informations intéressantes à transmettre

Comment s'y prendre pour communiquer ?

- Auprès de qui communiquer ?
- Identifier les besoins des partenaires

- Déterminer et différencier les objectifs de communication (faire connaître, faire aimer, faire agir)
- Quand communiquer ?
- Connaître et développer son potentiel de communicant
 - identifier ses points forts (comportement, technique, relationnel...)
 - pratiquer les techniques d'une communication efficace dans la relation de service
 - mettre en avant les résultats obtenus et objectifs atteints... sans verser dans l'autosatisfaction
 - construire un argumentaire adapté aux besoins de la cible
 - adapter sa communication aux attentes et modes de fonctionnement de ses interlocuteurs
- Les erreurs à éviter dans la mission "communication"
- Choisir le support de communication pertinent
- Concrètement : exercices, jeux, mises en situation avec débriefing en groupe

Plans d'action

- Contrat de progrès personnel pour développer ses qualités de communicant
- Démarrage d'un plan de communication Achat

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1450 € HT

2J

ATELIERS EXPERTS - ACHAT PAR SEGMENT

TOUTES LES EXPERTISES SONT À CDAF FORMATION

Nous vous présentons un panel des formations que nous sommes en capacité de déployer dans les pages suivantes, cependant, nous pouvons répondre à toutes les demandes spécifiques qui émanent des entreprises.

Nous avons conscience que vous avez de plus en plus besoin de personnalisation pour atteindre vos objectifs... Pour vous démontrer notre expertise, voici quelques exemples de missions déroulées en 2021 :

- Achats de Prestations de Ressources Humaines
- Achat de Prestations de Consulting
- Code de la commande publique
- Marchés Spécifiques (achat public)
- Achat dans le monde hospitalier
- Posture de l'Acheteur
- Charisme de l'Acheteur
- Achat de travaux
- Préparation d'un chantier en Guyane

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

Achat de facilities management	88
Achat de maintenance.....	89
Achat de gaz et d'électricité N1.....	90
Achat de gaz et d'électricité N2.....	91
Achat d'investissement	92
Achat de prestations de consulting	93
Achat de prestations intellectuelles	94
Achat de prestations d'assurances	95
Achat de prestations de marketing et de communication	96
Achat de prestations de Supply Chain	97

Achat de facilities management



OBJECTIFS

- Appréhender les prestataires des directions Ressources Humaines, leurs typologies, les langages et les acteurs du secteur



PUBLIC

- Acheteurs Prestations intellectuelles,
- Responsables Achat
- Toute personne souhaitant comprendre l'activité liée aux Ressources Humaines



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Ateliers en sous-groupes
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Pratique Achat

PROGRAMME

Le marché hétérogène de la maintenance

- Les prestataires du marché et ses évolutions
 - multiservices : accueil, communication, courrier, restauration, impression, propreté, sécurité...
 - multitechniques : bâtiments, locaux, installations, équipements de production...
- Les différentes organisations et périmètres géographiques, techniques et de services

Processus d'appel d'offres

- Cahier des charges avec ajustement des besoins
 - le périmètre d'externalisation de la maintenance
 - les niveaux de maintenance et processus d'intervention
 - les délais, périodicités, modalités de contrôle et suivis des indicateurs
- La négociation : prestations, engagement des parties, conditions financières... / obligation de moyen, de résultat

Le pilotage des prestataires

- Les différents modèles, outils et organisations du pilotage FM disponibles sur le marché
- Le plan de progrès, rapport d'activité, La prise en charge d'un nouveau site, maîtrise d'un site multioccupants...

Le contrat particulier de la maintenance

- Positionnement général du contrat multiservice ou multitechnique / Préparer le contrat de maintenance
 - les éléments à connaître pour anticiper les risques
 - définition des prestations uniques, multiples, mandats
 - les éléments accessoires
- Mise en œuvre du contrat : Implémentation, exploitation, suivi d'exploitation / Réversibilité
- Cas de la rupture ou sortie du contrat
 - terme du contrat ou renouvellement / résiliation pour inexécution totale ou partielle des prestations
 - sortie anticipée du contrat : mise en œuvre des clauses résolutoires et des clauses pénales

Spécificités juridiques

Risques sociaux liés aux personnelles du prestataire

- Le cas du changement de prestataire
- Les conventions de maintien des contrats de travail sur site
- Le prêt de main-d'œuvre illicite, délit de marchandage
- Les obligations Hygiène et Sécurité / plan de prévention

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1600 € HT

2J

Achat de maintenance



OBJECTIFS

- Identifier les risques liés aux achats de maintenance
- Acquérir des outils et des réflexes d'un acheteur professionnel
- Comprendre le rôle de la fonction Achat en maintenance dans la stratégie de l'entreprise



PUBLIC

- Toute personne amenée à effectuer des achats de manière régulière ou ponctuelle au sein du service maintenance



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques des participants



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Identification de la prestation attendue

- Détermination du besoin, l'outil ACDE.
 - présentation de l'outil
 - atelier de mise en pratique
- Évaluation des risques spécifiques à l'achat de maintenance
 - approche en Coût Global (TCO)
 - gestion du risque, la matrice de Farmer
 - risques techniques et contractuels

Approche du marché et des prestataires de maintenance

- Identification du marché, les cinq forces de Porter
- Caractérisation de l'achat, la matrice de Kraljic
- SRM, un outil incontournable d'évaluation et suivi du prestataire

Détermination des objectifs

- Pondération des risques identifiés
- Différentes natures de maintenance
- Différentes modalités de prestation

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1250 € HT

1J

Achat de gaz et d'électricité Niveau 1



OBJECTIFS

- Aider les acheteurs ou les personnes en charge de la gestion de l'énergie à optimiser leurs pratiques Achat de gaz et d'électricité



PUBLIC

- Acheteur d'énergie
- Bureau d'étude
- Service qualité et environnement



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Cas pratique



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Introduction

Présentation des marchés de l'énergie, les sous-jacents, les évolutions

JOUR 1 : le gaz

La décomposition du prix

- La molécule
- Les taxes
- L'acheminement

Quelques aspects de la réglementation à connaître

- L'ATRT / L'ATRD
- Réglementation stockage
- L'interruptibilité

Les éléments à prendre en compte dans la rédaction de l'appel d'offres

- Les caractéristiques à mentionner pour obtenir une cotation pertinente
- Les engagements de quantités
- La formation du prix : l'indexation, les formules, les places de marchés, les produits de couverture à retenir
- Les autres critères

JOUR 2 : l'électricité

Le marché de l'électricité en France

- Ses composantes

La décomposition du prix

- Le prix électron
- La capacité
- L'acheminement (TURPE)
- Les taxes (TICFE...)

Un point de réglementation incontournable

- La loi NOME et la mise en place de l'ARENH

Les éléments à prendre en compte dans la rédaction de l'appel d'offres

- La flexibilité
- Le SWAP ARENH/Marché
- Les autres critères

2023

Paris 15-16 mars

1600 € HT

2J

Achat de gaz et d'électricité Niveau 2



OBJECTIFS

- Aider les acheteurs ou les personnes en charge de la gestion de l'énergie à perfectionner leur pratique de l'achat d'énergie



PUBLIC

- Acheteurs ou responsables Achat d'énergie
- Responsables administratifs et financiers, contrôleurs de gestion...



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques



PRÉREQUIS

- Avoir pratiqué l'achat d'énergie ou suivi la formation des fondamentaux des achats d'énergie Niveau 1

PROGRAMME

Introduction

- Présentation des marchés de l'énergie, les sous-jacents, les évolutions

PARTIE 1 : LE GAZ

Introduction

Rappels théoriques :

- Les composantes du prix du gaz
- L'acheminement

Calcul de l'acheminement

- Éléments théoriques
- Cas pratique

Optimisation de puissance souscrite

- Éléments théoriques
- Cas pratiques

PARTIE 2 : ELECTRICITE

Rappels théoriques

- Les composantes du prix électricité
- Les formes de contrat possibles
- La problématique de l'ARENH

Calcul des différentes composantes hors TURPE (Cas pratiques)

- Calculer le prix molécule avec et sans ARENH ; avec et sans écrêtement
- Les différentes formes de prix rencontrées dans les contrats
- Calculer la capacité

Calcul des composantes régulées

- Le TURPE. Présentation théorique : TURPE 5 / TURPE 6, quelles modifications ?
- Cas pratique : sur un exemple choisi, calculer la composante acheminement

2023

Paris 2-3 octobre

1600 € HT

2J

Achat d'investissement



OBJECTIFS

- Comprendre différents types de risques liés aux achats d'investissement
- Savoir procéder à l'allocation d'actifs en fonction des risques déterminés
- Connaître les bonnes pratiques de l'achat d'investissement



PUBLIC

- Acheteur
- Acheteurs projet
- Responsables Achat



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Exercices d'applications
- Étude de cas pratiques des participants



PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Caractéristiques de l'investissement

- Investissement de capacité ou d'expansion
- Investissement de remplacement ou de renouvellement
- Investissement de modernisation ou de productivité
- Investissement financier
- CAPEX ou OPEX ? Entretien ou Immobilisation ?

Les décisions d'investissement

- Besoins d'exploitation : évaluation, gestion et contrôle
- Évolution des besoins : croissance et saisonnalité
- Réduction des BFDR
- Évaluation de la rentabilité financière

Les spécificités de l'achat d'investissement

- Fournisseurs et des familles Achat concernées
- Analyse des coûts globaux et des retours sur investissement
- Lotissement des investissements

Aspects juridiques spécifiques

- Rédaction des clauses contractuelles
- Suivi de l'application des contrats
- Mise en œuvre des clauses de sauvegarde

Accompagnement d'acheteurs dans la préparation de dossiers réels

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1600 € HT

2J

Achat de prestations de consulting



OBJECTIFS

- Appréhender les prestataires des directions Ressources Humaines, leurs typologies, les langages et les acteurs du secteur



PUBLIC

- Acheteurs Prestations intellectuelles
- Responsables Achat
- Toute personne souhaitant comprendre l'activité consulting et traduction



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Ateliers en sous-groupes
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Compléter la fiche de recueil des attentes

PROGRAMME

Définir du consulting

- Les différentes prestations
- Les familles d'achats et leurs volumes respectifs
- Les acheteurs de prestations intellectuelles

Les règles Achat

- Le marché du conseil / Construire un cahier des charges
- Le processus d'appels d'offres et les appels à compétences
- Les tableaux de bord et les indicateurs majeurs

Les documents d'appel d'offres

Pourquoi un dossier de référencement ?

- Les grilles tarifaires / Structure et méthode de constitution
- Le référencement et le déréférencement

Cas pratique

- Cas fictif : les données et la méthode de calcul

Points juridiques

- Les contrats et les principaux articles
- La gestion des contrats / La rupture les risques juridiques

Achats de prestations de traduction

- Définition / Vocabulaire et langage spécifique

- Spécificités de la négociation / Rôle des acteurs
- Les enjeux de ce segment et les gains potentiels

Processus d'appel d'offre

- Les particularités de la structure de coût
- Identifier et caractériser les besoins en traduction
- Choisir des critères de sélection des agences de traduction
- Élaborer les documents d'appel d'offre
- Utiliser des contrats cadres

Suivre la performance

- Définition conjointe des critères pertinents d'évaluation
- La maîtrise des coûts / les indicateurs essentiels
- Mesures de performance des fournisseurs

Les risques juridiques

- Le droit de la propriété intellectuelle, artistique
- Les obligations contractuelles
- Les clauses de confidentialité et de responsabilité

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1600 € HT

2J

Achat de prestations intellectuelles



OBJECTIFS

- Adapter vos achats aux spécificités de l'environnement des PI
- Appliquer le processus achats aux PI
- Rationaliser le panel fournisseurs hors production



PUBLIC

- Acheteur de prestations intellectuelles ou d'achats indirects



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Échanges d'expérience
- Études de cas



PRÉREQUIS

- Organisation et processus Achat

PROGRAMME

Identification des relations

- Relations prescripteurs, acheteurs, utilisateurs
- Organisation des relations
- Gestion en mode projet

Processus

- Définition du besoin
- Décomposition des coûts (Taux Journaliers)
- Marketing Achat
- Appel d'offres
- Suivi de la performance

Contractualisation et niveaux de services

- Définition des clauses majeures
- Définition des indicateurs de suivi

Comment gérer les achats hors production ?

- Une réorganisation des activités de l'entreprise
- Pas de structure Achat existante a priori
- Ne pas alourdir les structures de l'entreprise
- Les enjeux économiques

Stratégie Achat par famille

- Définition et mise en oeuvre de stratégies Achat
- Bonnes pratiques

Suivi des contrats et évaluation des fournisseurs

- Principes généraux
- Ratios clefs
- Communication
- Plan de progrès

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1600 € HT

2J

Achat de prestations d'assurances



OBJECTIFS

- Appréhender les principaux programmes d'assurances, les langages et les acteurs du secteur pour optimiser l'achat d'assurances



PUBLIC

- Juristes
- Acheteurs de prestations intellectuelles
- Responsables Achat
- Toute personne souhaitant comprendre l'activité d'assurance



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Ateliers en sous-groupes
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Pratique Achat, idéalement de prestations intellectuelles
- Compléter la fiche de recueil des attentes

PROGRAMME

Le marché de l'assurance et du courtage

- Définition
- Vocabulaire et langage spécifiques
- Spécificités de la négociation assurance
- Rôle des acteurs de l'assurance : courtier, assureurs, experts...

La "vente" du bilan sinistre assurance

- Les règles de construction d'un bilan assurance
- La gestion commerciale du bilan
- La sécurisation et l'échelle des informations
- Lisibilité, transparence et engagement vis-à-vis de l'assureur
- La mise à jour et les opérations exceptionnelles

La négociation et la découverte globale

- Obligations d'assurances pour les entreprises
- Univers des risques assurables / non assurables selon le principe de la cartographie
- Panorama (Incendie, Accident, Risques Divers et Transport (IARDT) / Crédit clients / Ressources Humaines

La négociation et la construction d'une solution

- Techniques d'appels d'offres (aperçu des contraintes légales des AO publics)
- Approche internationale, clause d'arbitrage, notions sur les captives, affacturage et assurance à crédit...

La négociation et l'argumentation

- Maîtrise des objectifs communs et du rapport de force :
 - la stratégie de l'acheteur
 - la tactique Solution-Action-Réponse
- Les freins et les objections : Prix-Garanties-Autres
- Études de cas sur les dommages aux biens et compte d'exploitation

La négociation et la conclusion

- Contrats d'assurance
- La "peur" de la conclusion
- Les outils de la conclusion
- Le consensus et le désaccord

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1600 € HT

2J

Achat de prestations de marketing et de communication



OBJECTIFS

- Appréhender les principaux programmes des directions Marketing et Communication, les langages et les acteurs du secteur pour optimiser l'achat marketing et communication



PUBLIC

- Acheteurs PI, Marketing ou Communications
- Directeurs Achat
- Responsables Marketing
- Responsables Communication
- Toute personne souhaitant comprendre l'activité Marketing et Communication



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés, Études de cas
- Échanges d'expérience



PRÉREQUIS

- Pratique Achat
- Compléter la fiche de recueil des attentes

PROGRAMME

Le marché du marketing et de la communication

- Définition
- Vocabulaire et langage spécifique / Segmentation des familles d'achats
- Les grandes tendances du marché, niveau offres et technologies

La négociation et la découverte globale

- Techniques d'appel d'offres
- Agir sur les achats / Optimiser l'existant, l'usage

Cahier des charges

- Rédaction du cahier des charges fonctionnel
- Connaître l'existant avant toute chose
- Le cahier des charges, document crucial du processus
- Sélectionner les fournisseurs consultés
- Les aspects à négocier : le prix...
- Spécificités de quelques familles
- Gérer le déploiement des solutions choisies

Influencer les comportements

- Réduire la déperdition d'information liée aux schémas d'organisation classique
- Développer les outils collaboratifs et structurer les échanges

Contrôle et reporting

Monitorer dans la durée pour garantir une dépense minimale :

- Indicateurs de performances
- Outils d'évaluation recommandés
- Développer la communication interservices

Les contrats

- Les caractéristiques du contrat d'achat Marketing et Communication
- Le droit de propriété intellectuelle
- Les obligations de moyens et de résultats
- Les aspects juridiques du contrat de prestations

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1600 € HT

2J

Achat de prestations de Supply Chain



OBJECTIFS

- Appréhender les modes de transports et entrepôts, leurs typologies, les langages et les acteurs du secteur



PUBLIC

- Acheteurs Prestations Intellectuelles
- Responsables Achat
- Toute personne souhaitant comprendre l'activité liée aux achats de transports et entrepôts



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Ateliers en sous-groupes
- Étude de cas



PRÉREQUIS

- Pratique Achat

PROGRAMME

Différents modes de transports et l'entreposage

- Le marché de la logistique et les acteurs clefs
- Les différents types de transports multimodaux et le secteur de l'entreposage
- Les critères de choix d'un mode de transport
- Les droits et obligations du transporteur national et international
- Le code de commerce et les conventions internationales
- Les qualités et les défauts logistiques des différents modes de transport

Processus d'appel d'offre

- Le cahier des charges
- Les transitaires et commissionnaires de transport
- La comparaison de prix et de tarifs
- Les pièges à éviter

Les contrats

- Le contrat de transport national et international :
 - terrestre
 - maritime
 - aérien
 - autre
- Le contrat d'entreposage
- La charte Qualité
- Assurances et responsabilités : plafonds d'indemnisation dommages et/ou retard, marchandises...

Le pilotage de la performance

- Le tableau de bord
- Les incidents et critères de qualité
- La mise en place d'un suivi informatisé

2023

Paris



SESSION SUR DEMANDE

Consultez la MAJ des dates ou faites une demande sur notre site www.cdaf-formation.fr

1100 € HT

1J

BULLETIN D'INSCRIPTION

Merci d'envoyer ce bulletin par email à : inter@cdaf-formation.fr
Si vous avez des questions, n'hésitez pas à contacter le 01 43 94 70 41.

STAGE

Titre

Lieu

Dates

Prix € HT + TVA (taux en vigueur) Prix € TTC

PARTICIPANT

M Mme Nom

Fonction Prénom

Téléphone E-mail

Avez-vous des besoins spécifiques (PSH) nécessitant une adaptation de la formation : Oui Non

ENTREPRISE

Raison sociale

Adresse

Ville Code Postal

Téléphone Fax E-mail

N° Siret Code NAF

Effectif établissement Effectif France

Nombre d'acheteurs sur le site

PERSONNE RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION

M Mme Nom

Fonction Prénom

Téléphone E-mail

Nom du responsable signataire (si différent) Fonction

Adresse de facturation (si différente ou OPCO)

..... Téléphone

Fait à

Cachet de l'Entreprise

Le

Signature

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par CDAF Formation en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en adressant un email à rgpd@cdaf-formation.fr

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DE PARTICIPATION AUX STAGES INTER-ENTREPRISES

TARIFS

Les tarifs indiqués sur chaque page de notre catalogue sont des tarifs hors taxes par participant. Ils doivent être majorés du taux de TVA en vigueur à la date de l'inscription (taux actuel : 20%).

Les tarifs sont forfaitaires. Tout stage ou cycle commencé est dû dans son intégralité.

FACTURATION

La facture est émise à la fin du stage ou lorsqu'il s'agit d'un cycle, à l'issue de chaque module.

Cette facture sera accompagnée de tous les documents légaux nécessaires (attestation de présence, attestation de fin de stage).

RÈGLEMENT

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'ordre de CDAF Formation, à réception de facture, sans escompte.

Tout retard de règlement par rapport aux conditions générales de vente et aux dates d'échéance figurant sur nos factures donnera lieu de plein droit à l'application d'une pénalité s'élevant à trois fois le taux d'intérêt légal et l'application d'une indemnité forfaitaire de quarante euros pour frais de recouvrement.

Ces pénalités s'appliquent de plein droit, sans mise en demeure préalable, par la seule échéance du terme.

En cas de paiement effectué par un OPCO, il appartient au client d'effectuer toutes les démarches auprès de son organisme collecteur avant le début de la formation et d'en informer CDAF Formation au moment de l'inscription. Si l'accord de prise en charge ne parvient pas à CDAF Formation avant le démarrage de la formation, celle-ci sera facturée intégralement au client.

En cas de prise en charge partielle du montant de la formation par l'OPCO, quelle qu'en soit la raison, la différence de coût sera facturée au client.

ANNULATION OU REPORT

CDAF Formation veille avec le plus grand soin à la composition des groupes afin d'assurer la meilleure qualité pédagogique. Toute annulation ou report a des répercussions sur le déroulement de la session et peut être préjudiciable aux autres participants.

Toute annulation doit être communiquée par écrit au plus tard dans les 10 jours ouvrés précédant la date du début de stage.

En cas d'annulation ou de report intervenant moins de 10 jours ouvrés avant le début du stage, le coût de la formation ou du stage reste dû à CDAF Formation. Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour garantir le bon déroulement pédagogique du stage, CDAF Formation se réserve le droit de reporter une session en avisant, au plus tard 1 semaine avant la date prévue, les participants déjà inscrits. Toutefois, afin d'éviter au maximum de devoir ajourner un stage, nous pourrions être amenés à vous proposer le maintien de la formation à effectif réduit, si les conditions pédagogiques le permettent, avec une durée et/ou un tarif différent.

DOCUMENTS LÉGAUX

Une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur, vous sera adressée par mail, elle devra nous être retournée signée et revêtue du cachet de votre entreprise.

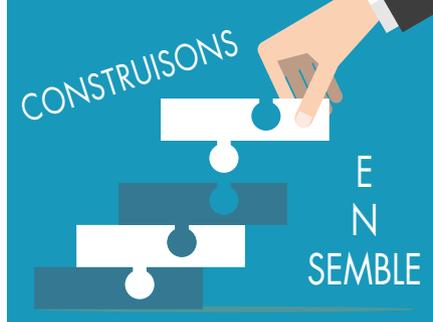
2 semaines environ avant le début du stage, nous envoyons au signataire du bulletin d'inscription la convocation à transmettre au participant.

L'attestation de présence vous est adressée à l'issue de la formation en accompagnement de la facture.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tout litige qui ne pourrait être réglé à l'amiable sera de la compétence des Tribunaux du ressort du siège social de CDAF Formation, quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité des défendeurs.

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par CDAF Formation en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en adressant un email à rgpd@cdaformation.fr



NOS PARTENAIRES



Sup de Vente, École Supérieure de Vente, et CDAF Formation ont réuni leur savoir-faire pour créer conjointement une formation par apprentissage de Responsable des achats. Il s'agit d'une formation certifiée RNCP niveau 7 (Bac+5 ou Master 2), développée par CDAF Formation, s'appuyant sur un réseau de professionnels des achats. Il est préparé par la voie de l'apprentis-

sage à Sup de V, école gérée par la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines.

Les formations en apprentissage bénéficient des subventions du Conseil régional d'Île de France et des financements des entreprises. De ce fait, l'apprentissage est gratuit pour les jeunes qui perçoivent en outre un salaire dans le cadre de leur contrat de travail en alternance.



Partenaire de CDAF Formation, la CCI de Nantes St-Nazaire organise la mise en œuvre du diplôme ESAP – Acheteur Leader sur les régions Pays de la Loire, Bretagne et Nord Poitou Charentes.

Chaque année, c'est en moyenne un effectif de 15 à 20 participants qui suivent les enseignements opérationnels dispensés quasi entièrement par des professionnels en activité. Ils sont choisis selon leur expertise et leur aisance pédagogique.

LES CENTRES CDaf FORMATION

ÎLE DE FRANCE (SIÈGE SOCIAL)

11 avenue du Val de Fontenay
94120 Fontenay-sous-Bois
Tél. 01 43 94 70 40 Fax: 01 48 76 52 86

Ronan Hascoët Direction pédagogique
Tél. 01 43 94 70 43 rhascoet@cdaf-formation.fr
Sonia Tharcisius Coordinatrice Diplômant
Tél. 01 43 94 70 44 stharcisius@cdaf-formation.fr
Stéphanie Pasquier Inter-entreprise et parcours métiers
Tél. 01 43 94 70 41 spasquier@cdaf-formation.fr
Patricia Sandanassamy Intra-entreprise et sur-mesure
Tél. 01 43 94 70 42 psandanassamy@cdaf-formation.fr

HAUTS-DE-FRANCE

941 rue Charles Bourseul
BP 10838 - 59508 Douai Cedex
Tél. 03 27 71 24 60 - Fax: 03 27 71 24 68
Pui Kwan Simon
psimon@cdaf-formation.fr

PAYS DE LA LOIRE / BRETAGNE

CCI Nantes/Saint-Nazaire
Gavy-Océanis - BP 152
44603 Saint-Nazaire Cedex
Jean-Michel Callens Correspondant Région Ouest
Tél. 01 43 94 70 40 cdaf-info@cdaf-formation.fr

NOUVELLE AQUITAINE

Espace Nomade
39 rue du Château d'Eau
33000 Bordeaux
Tél. 01 43 94 70 40
Eric Lépine
elepine@cdaf-formation.fr



AUVERGNE - RHÔNE-ALPES PACA

66 boulevard Niels Bohr
CS 52132
69603 Villeurbanne CEDEX
Tél. 04 72 56 00 96
Fax: 04 78 37 17 60
Guillemine de Seroux
gdeseroux@cdaf-formation.fr
Nicolas Bedos
nbedos@cdaf-formation.fr

OCCITANIE

478 rue de la Découverte
CS 67624 - Mini Parc 3
31676 Labège Cedex
Tél. 01 43 94 70 40
Eric Lépine
elepine@cdaf-formation.fr



www.cdaf-formation.fr

Plus d'information, vous inscrire ...

Tél. 01 43 94 70 40

CDaf Formation - Société par Actions Simplifiée au capital de 110.000 euros - Code NAF : 8559A - N° Siret : 445 369 978 00041
RCS CRETEIL 445 369 978 - n° TVA intracommunautaire : FR 33 44 536 99 78